



UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
PERGURUAN TINGGI MUHAMMADIYAH

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM

MANAJEMEN BANK ISLAM

Pendekatan Syariah dan Praktek

Dr. Muhamad Nafik Hadi Ryandono, SE.,M.Si.
Roful Wahyudi, S.E.I.,M.E.i.

Manajemen Bank Islam

Pendekatan Syariah dan Praktek

Penulis :

Muhamad Nafik Hadi Ryandono
Rofiul Wahyudi

Diterbitkan oleh



**Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014
Tentang Hak Cipta**

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)
3. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Manajemen Bank Islam

Pendekatan Syariah dan Praktek

Penulis :

Muhamad Nafik Hadi Ryandono
Rofiul Wahyudi

Diterbitkan oleh



Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek
Copyright © Muhamad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi

ISBN: 978-979-3812-75-5
16 x 24 cm, xxiv +310 hlm
Cetakan Pertama, Mei 2018

Penulis :
Muhamad Nafik Hadi Ryandono
Rofiul Wahyudi

Pra Cetak: Hatib Rahmawan
Lay Out: Awan Ridwan
Cover: Hafidz Irfan

Diterbitkan oleh:
UAD PRESS

Alamat Penerbit:
Jl. Kapas No. 9 Semaki Yogyakarta
Telp. (0274) 563515 Fax. (0274) 564604

All right reserved. Semua hak cipta © dilindungi undang-undang. Tidak diperkenankan memproduksi ulang, atau mengubah dalam bentuk apapun melalui cara elektronik, mekanis, fotocopy, atau rekaman sebagian atau seluruh buku ini tanpa ijin tertulis dari pemilik hak cipta.

KATA PENGANTAR
ASOSIASI BANK SYARIAH INDONESIA (ASBISINDO)
WILAYAH DIY

Alhamdulillah Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan iman, kesehatan dan waktu luang sehingga dapat berkontribusi di industri perbankan syariah di negeri ini dengan harapan semakin tumbuh dan berkembang. *Shalawat* dan *salam* semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat dan para pengikut setia serta para penerus dakwahnya hingga hari kiamat nanti. *Amma ba'du*

Di dalam sistem perbankan nasional, Bank syariah di Indonesia terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Perbankan syariah di Indonesia turut berkontribusi dalam mendukung transformasi perekonomian pada aktivitas ekonomi produktif, bernilai tambah tinggi dan inklusif.

Perbankan syariah di Indonesia tergabung dalam sebuah asosiasi yaitu Asosiasi Bank Syariah Indonesia (ASBISINDO) yang merupakan wadah komunikasi tidak saja antarbank syariah tapi juga menjadi mitra regulator seperti BI dan OJK, lembaga pemerintah, serta Parlemen dalam menyusun kebijakan terkait pengembangan ekonomi secara umum dan perbankan syariah secara khusus.

Hadirnya buku dengan judul, “Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek” ini memberikan perspektif yang berbeda untuk literatur-literatur yang pernah terbit sebelumnya, dimana di dalam buku ini menggambarkan secara gamblang dan sistematis dengan disertai studi kasus yang mudah dipahami dengan sudut pandang praktik.

Oleh karena itu, saya menyambut baik buku yang ditulis saudara Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi sebagai salah satu referensi untuk melengkapi literatur-literatur sebelumnya. Hal ini tentu akan memperkaya khazanah keilmuan perbankan syariah yang telah ada saat ini. Semoga buku ini bermanfaat untuk umat. Apa yang telah ditulis dan dikaji di dalam buku ini, dapat memberikan manfaat secara luas; bagi mahasiswa yang secara

formal tengah mendalami perbankan syariah, dosen dan praktisi perbankan syariah. Wallahu a'lam

Yogyakarta, 15 Januari 2018

Edi Sunarto, SE

Ketua ASBISINDO DIY

BPRS BDS Yogyakarta

KATA PENGANTAR
Dr. H. Muhamad, M.Ag
(PAKAR EKONOMI SYARIAH)

Assalamu'alaikum wr. wb.

Alhamdulillahirabbil 'alamiin

Belakangan ini kemajuan dan perkembangan bank syari'ah secara kuantitatif sangat menggembirakan. Perkembangan ini tentunya akan semakin bertambah untuk masa-masa yang akan datang. Tentunya, perkembangan yang bersifat kuantitas ini harus diimbangi dengan perkembangan secara kualitas. Kualitas perbankan syari'ah sangat ditentukan oleh kemampuan bank syari'ah kinerja dan kelangsungan usahanya. Kinerja dan kelangsungan usaha bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah sangat dipengaruhi oleh kualitas dari penanaman dana atau pembiayaan.

Oleh karena itu, dalam rangka menjaga kinerja yang baik dan pengembangan usaha yang senantiasa sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah, maka pengurus bank yang wajib melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib menjaga kualitas pembiayaan. Produk penanaman dana dalam bentuk pembiayaan atau aktiva produktif bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah memiliki karakteristik yang unik dan beragam.

Berangkat dari uraian paragraf di atas, sebagai seorang pengajar penulis merasakan adanya kekurangan bahan referensi yang dapat dijadikan acuan dalam proses pembelajaran. Oleh karena itu, saya menyambut baik hadirnya buku yang ditulis oleh saudara Muhamad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi dengan judul, "Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek". Hadirnya buku ini akan menambah jumlah referensi yang berkaitan dengan manajemen pembiayaan, utamanya pembiayaan yang berbasis sindikasi. Hal ini penting sebab keberadaan bank syariah ke depan akan menghadapi banyak tantangan.

Perbankan syariah diharapkan turut berkontribusi dalam mendukung transformasi perekonomian pada aktivitas ekonomi produktif, bernilai tambah tinggi dan inklusif, terutama dengan memanfaatkan bonus demografi dan

prospek pertumbuhan ekonomi yang tinggi, sehingga peran perbankan syariah dapat terasa signifikan bagi masyarakat. Semakin besar pertumbuhan perbankan syariah, maka akan semakin banyak masyarakat yang terlayani. Makin meluasnya jangkauan perbankan syariah menunjukkan peran perbankan syariah makin besar untuk pembangunan ekonomi rakyat di negeri ini. Perbankan syariah seharusnya tampil sebagai garda terdepan atau lokomotif untuk terwujudnya *financial inclusion*.

Namun dalam pengembangannya, perbankan syariah menghadapi sejumlah tantangan yang harus dihadapi dengan berbagai macam langkah strategis. Oleh sebab itu, diharapkan perekonomian nasional di 2016 akan semakin pulih terutama dengan banyaknya proyek-proyek infrastruktur dan semakin baiknya pemerintahan pusat dan daerah dalam penyerapan anggaran. Saya pribadi menilai, dalam pembangunan proyek infrastruktur yang sedang gencar-gencarnya dilaksanakan pemerintah, seharusnya perbankan syariah dapat mengambil peran. Dalam hal ini bank-bank syariah dapat melakukan pembiayaan sindikasi baik sesama bank syariah maupun bergabung (bersindikasi) dengan bank-bank konvensional. Diprediksikan bahwa 2016, pertumbuhan aset perbankan syariah diperkirakan sekitar 15%. Dengan demikian pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) dan pembiayaan masih berkisar di angka tersebut. Meskipun program sekuritisasi aset perbankan syariah akan dilakukan di Indonesia terhadap perbankan syariah, tampaknya, program ini baru jalan di awal tahun 2017, kecuali lembaga penerbit EBA SP Syariah bergerak lebih cepat.

Pada tahun 2016 akan diwarnai oleh tingkat kompetisi bisnis jasa keuangan yang semakin ketat, karena mulai berlakunya masyarakat ekonomi ASEAN (MEA) dimana untuk industri perbankan hal ini tertuang dalam ASEAN Banking Integration Framework (ABIF). Semakin sengitnya persaingan di industri jasa keuangan akan berpengaruh negatif terhadap kinerja perbankan syariah karena masih terkendala beberapa masalah seperti keterbatasan modal, sumber dana, SDM dan TI yang belum mumpuni.

Sementara dalam rangka mengembangkan industri perbankan syariahu untuk menjadi pemain yang unggul dan berperan signifikan di Indonesia, ter-

dapat beberapa tantangan dan strategis yang harus menjadi prioritas bagi stakeholders perbankan syariah. Pertama, yakni inovasi produk keuangan dan perbankan syariah yang merupakan pilar utama dalam pengembangan industri perbankan syariah. Bank-bank syariah harus memiliki produk inovatif yang makin beragam agar bisa berkembang dengan baik. Upaya ini mutlak dilakukan karena bank syariah akhir-akhir ini mengalami pelambatan pertumbuhan bahkan penurunan market share dibanding konvensional. Inovasi produk bank syariah adalah sebuah keniscayaan, agar bank syariah bisa kembali tumbuh dan bersaing dengan perbankan konvensional maupun lembaga lain.

Sebenarnya banyak peluang bisnis yang menguntungkan bagi perbankan syariah, seperti *international trade finance*, *sindicated financing*, *Margin During Construction* (MDC), *hybrid take over* dan *refinancing*, *factoring*, KPRS inden, pembiayaan reimburs, IMBT dan *Ijarah Maushifah fiz Zimmah*, serta *Musyarakah Mutanaqishah*. Akad *Musyarakah Mutanaqishah* dapat diterapkan dalam 11 produk dan kebutuhan bisnis nasabah. Namun sampai saat ini bank-bank syariah umumnya belum mengembangkan produk-produk ini, sehingga produknya masih sangat terbatas. Ke depannya, khususnya di 2016, bank-bank syariah sudah seharusnya mengembangkan produknya secara kreatif dan inovatif antara lain dengan menerapkan *musyarakah mutanaqishah*.

Lalu tantangan yang kedua, sekuritisasi aset Bank Syariah. Salah satu kunci kesuksesan KPR Syariah adalah sekuritisasi (*tawriq*) aset. Sekuritisasi akan meningkatkan ketersediaan dana bagi bank-bank syariah. Dalam konsep sekuritisasi aset ini, bank syariah mentransformasikan aset berisikonya (pembiayaan) ke dalam bentuk uang *cash* (uang segar) yang kemudian dapat digunakan untuk ekspansi usaha dan dapat pula disalurkan kembali ke pihak yang memerlukan dana. Uang segar tersebut diperoleh dari sebuah lembaga penerbit EBA yang membeli aset produktif bank syariah. Keuntungan dari sekuritisasi pembiayaan ini antara lain bank tidak perlu menunggu lebih lama (10-15 tahun) untuk mendapatkan kembali dana yang sudah dikururkan kepada nasabah, khususnya pembiayaan berjangka panjang seperti pembiayaan perumahan.

Selama ini pemanfaatan sekuritisasi dalam perbankan syariah belum mendapat perhatian yang berarti dan belum dipraktekkan, karena memang belum ada regulasi dan kebutuhan bank-bank syariah akan sekuritisasi belum mendesak. Pada akhir tahun 2015, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan peraturan mengenai sekuritisasi dengan penerbitan Efek Beragunan Asset (EBA) Syariah melalui POJK No 20 tahun 2015. Penerbitan produk EBA Surat Partisipasi Syariah akan mengatasi kesenjangan asset dan *liability* perbankan syariah dalam pembiayaan perumahan. Diharapkan perbankan syariah di Indonesia dapat memanfaatkan produk EBA-SP syariah ini untuk pendanaan, sehingga bank-bank syariah bisa melakukan ekspansi pembiayaan lebih luas atau ekspansi jaringan.

Tantangan perbankan syariah ketiga, adalah memperhatikan kualitas aset. Semua bank di Indonesia, baik konvensional maupun syariah dilanda pelambatan pertumbuhan penyaluran kredit dan diiringi pula oleh peningkatan rasio kredit bermasalah (*non-performing loan/NPL* untuk bank konvensional dan NPF untuk perbankan syariah). Hal ini dikarenakan, faktor tekanan eksternal, seperti melemahnya ekonomi China dan ketidakpastian suku bunga The Fed yang masih akan mempengaruhi ekonomi domestik, termasuk sektor perbankan yang erat hubungannya dengan pembiayaan sektor riil.

Oleh sebab itu, bank syariah harus tetap mewaspadaai tren peningkatan pembiayaan bermasalah di tahun depan yang mempengaruhi kualitas aset. Bank-bank konvensional juga menghadapi tantangan kualitas kredit yang serius. Dari berbagai media massa, semua Dirut Bank-bank BUMN menyatakan bahwa tantangan utama 2016 adalah soal kualitas kredit (pembiayaan). Dengan demikian, di 2016 ini pengelolaan pembiayaan bermasalah tetap menjadi tantangan terbesar bagi bank-bank syariah ke depan. Untuk menghadapi tantangan ini, Bank syariah harus terus memperketat standar underwriting dan secara proaktif memonitor nasabah dalam sektor industri yang terkena dampak perlambatan ekonomi secara umum.

Untuk itu bank-bank syariah, harus membentuk divisi penyelamatan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Bank-bank syariah harus meningkatkan kompetensi SDMnya agar bisa mengatasi pembiayaan bermasalah dan mampu melakukan restrukturisasi pembiayaan secara syariah. “Ke depan, kita tidak saja

membekali SDM yang ahli dan berkompeten di bidang restrukturisasi pembiayaan, tapi juga ahli dalam mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah.

Sedangkan tantangan yang keempat, yakni memperkuat permodalan dan skala usaha bank syariah. Permodalan bank syariah perlu diperkuat secara signifikan agar memiliki skala usaha yang memadai untuk melakukan ekspansi. Untuk mewujudkan itu, OJK telah mendorong komitmen Bank Induk Konvensional untuk mengoptimalkan perannya dan meningkatkan komitmennya untuk mengembangkan layanan perbankan syariah hingga mencapai share minimal di atas 10% asset BUK induk, jika bank umum.

Bentuk peranan tersebut adalah pengembangan kegiatan business process leveraging antara bank syariah dan lembaga keuangan dalam satu grup usaha secara integratif. Strategi leverage model ini sangat signifikan dalam meningkatkan daya saing bank syariah dengan BUK maupun BUS pesaing di pasar regional yang memiliki skala ekonomi dan efisiensi yang tinggi. Selain meningkatkan daya saing yang juga cukup penting, program ini secara signifikan akan menekan biaya operasional. Selain itu, dalam rangka memperkuat permodalan, perbankan syariah diharapkan lebih aktif menawarkan sahamnya kepada public, khususnya kepada investor ritel yang diperkirakan semakin bertambah seiring peningkatan kelompok masyarakat berpenghasilan menengah ke atas. Sejalan dengan penawaran kepada public, pemegang saham bank institusi diharapkan tetap menjadi pengendali dengan turut memberikan tambahan modal.

Tantangan kelima yang dihadapi oleh perbankan syariah adalah persaingan dalam mengumpulkan dana nasabah, terlebih dana murah. Selama ini bank-bank syariah masih rendah komposisinya dalam soal dana murah ini, seperti dana giro wadiah. Menurut data, dana murah bank syariah sebesar 8%. Persaingan DPK tidak saja terjadi dengan lembaga perbankan konvensional tetapi juga terjadi dengan institusi keuangan non-bank (IKNB) seperti takaful dan reksa dana. Oleh karena itu, beberapa dekade belakangan bank umum mulai mencari sumber dana non-deposito. Dana pihak ketiga bagi perbankan adalah ibarat darah, tanpanya lembaga perbankan akan lesu dan tidak bergairah. Oleh karena itu bank-bank syariah harus bisa menggali dan mendapatkan dana-dana murah. Selain giro *wadiah*, dana-dana *waqaf* seharusnya bisa diraih dan dikelola

bank-bank syariah dalam jumlah yang signifikan. Pemerintah dalam hal ini dirjen pajak seharusnya memberikan intensif kepada penempatan dana *waqaf* di bank syariah berupa pembebasan pajak. Aneh, jika pemerintah membebaskan dana pensun dari pajak, sementara *waqaf* yang fungsinya nyata-nyata untuk ibadah dan sosial yang merupakan dana milik Allah, lalu dibebankan pajak sebagaimana dana-dana biasa.

Tantangan *financing* juga akan dihadapi bank syariah, yaitu dengan munculnya lembaga-lembaga keuangan asing multinasional yang membeli (akuisisi) perusahaan pembiayaan swasta di Indonesia. Bank-bank atau Lembaga Keuangan asing tersebut kelebihan dana murah, seperti Jepang. Suku bunga yang mereka tawarkan kepada perusahaan pembiayaan sangat rendah, sehingga bank-bank syariah jauh kalah *pricing* dibanding bank-bank multinasional tersebut. Bank-bank syariah seharusnya bisa masuk dalam pengelolaan dana pemerintah baik pusat maupun daerah, termasuk dana-dana BUMN dan BUMD.

Tantangan yang keenam, yakni penguatan SDM. Dalam pengembangan perbankan syariah SDM merupakan pilar utama. Penyediaan SDM yang kompeten dengan jumlah yang cukup menjadi tuntutan mutlak bagi bank syariah terutama dalam menghadapi MEA. Karena itu, manajemen bank syariah harus memprioritaskan penciptaan SDM yang berkompeten dan berkualitas dengan terus melakukan *training* dan *workshop* atau kuliah pascasarjana. SDM perbankan syariah yang berkualitas adalah suatu kekuatan yang dapat mendorong pertumbuhan bisnis perbankan syariah.

Sedangkan tantangan yang terakhir, adalah meningkatkan teknologi sistem keuangan syariah. Masalah klasik yang tidak boleh diabaikan, bahkan harus menjadi prioritas adalah aspek teknologi. Aspek ini harusnya menjadi perhatian utama bank syariah. Bank-bank syariah harus menginvestasikan danaya dalam penyediaan teknologi informasi (TI). Di tengah era *financial digital* saat ini pemanfaatan TI dalam proses bisnis sudah semakin meluas dan menjadi suatu keharusan. Tren konsumen saat ini sudah menjadikan internet menjadi salah satu kebutuhan utama. Hal ini dapat dilihat dari lonjakan pengguna internet terutama saat era smartphone saat ini. Terkait dengan perkembangan tersebut, bank syariah tidak boleh ketinggalan dalam mengupgrade teknologi yang

digunakan. Manfaat yang dapat dirasakan oleh bank syariah dengan sistem TI yang mutakhir adalah peningkatan jumlah nasabah dan efisiensi biaya. Jika hal-hal ini dapat tercapai maka kinerja bank syariah akan dapat lebih baik di tahun depan.

Semoga hadirnya buku ini memberikan sesuatu yang mencerahkan bagi kita semua. Selamat saya sampaikan kepada penulis. Terus berkarya, karena manusia akan dikenang atas karya yang telah ditorehkan.

Wassalam.

Yogyakarta, 15 Januari 2018

Dr. H. Muhamad, M.Ag

PENGANTAR PENGANTAR
Sukma Dwie Priardi, SE.,Akt
(Praktisi Perbankan Syariah)

Assalamualaikum Wr.Wb

Para pembaca yang diberi Rahmat oleh Allah SWT. Alhamdulillahirabbil'amin, puji syukur dipanjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan banyak kepada kita semua. Shalawat dan salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya. Semoga kita digolongkan orang-orang yang setia mengikuti suri tauladan beliau hingga akhir zaman ini.

Dewasa ini ekonomi syariah telah tumbuh dengan pesat dan menjadi perhatian banyak pihak. Ekonomi syariah juga telah terbukti memberikan kontribusi yang baik dalam kehidupan masyarakat. Bank syariah sebagai “jantung”nya ekonomi islam tentu diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik dan meng-akselerasi pembangunan nasional. Oleh karena itu, peningkatan pemahaman masyarakat terhadap praktek perbankan syariah menjadi sangat penting. Prospek perbankan syariah pada masa akan datang diperkirakan sangat potensial serta masih akan berkembang dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.

Namun demikian, dalam perjalanannya, bank syariah masih banyak menghadapi tantangan. Apabila tantangan yang masih juga menjadi”brutal fact” adalah bagaimana memunculkan *awareness* masyarakat dalam bertransaksi dengan perbankan syariah.

Buku dengan judul, “Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek” ini menggambarkan praktik-praktik pembiayaan dalam bank syariah dengan bahasa yang mudah dipahami dan mudah diaplikasikan. Buku ini dilengkapi dengan penjelasan dari mulai produk-produk bank syariah, analisa kelayakan pembiayaan, alur proses pembiayaan sampai dengan manajemen risiko.

Buku ini dapat menjembatani para akademisi maupun masyarakat umum dalam memahami praktik-praktik pembiayaan dalam bank syariah. Di-harapkan dengan membaca buku ini, perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah menjadi dipahami dengan lebih baik, menumbuhkan *awareness* dan lebih jauh lagi, meningkatkan kepedulian serta kontribusi masyarakat terhadap perbankan syariah di Indonesia.

Dari hal-hal tersebut di atas, saya menyambut dengan baik atas kehadiran buku ini dan menyarankan untuk akademisi, praktisi dan masyarakat umum untuk dapat membaca buku ini. Semoga buku ini menambah wawasan dan dapat memberikan pemahaman baru bagi para pembaca mengenai manajemen pembiayaan bank syariah.

Wassalamualaikum Wr Wb

Yogyakarta, 15 Januari 2018

Sukma Dwie Priardi, SE.,Akt
(Praktisi Perbankan Syariah)

Kata Pengantar Penulis

Syukur Alhamdulillah kami ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan buku dengan judul: *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek*. Shalawat dan salam semoga senantiasa Allah SWT limpahkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang merupakan figur terbaik dalam kehidupan.

Pembiayaan bagi bank syariah ibarat pisau bermata dua, di satu sisi dapat mendatangkan profit, namun di sisi lain juga memiliki risiko kerugian bagi bank. Profit yang diperoleh bank syariah akan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, pemerataan pendapatan, pengentasan kemiskinan serta pencapaian stabilitas sistem keuangan. Oleh sebab itu, pembiayaan bank syariah harus direncanakan, diorganisir, pelaksanaan dan pengawasannya. Kemudian proses ini disebut dengan manajemen.

Buku ini disusun dengan maksud untuk menjadi referensi bagi mahasiswa, dosen dan praktisi khususnya program studi perbankan syariah dan ekonomi syariah baik di perguruan tinggi agama maupun perguruan tinggi umum, baik ditingkat S1 maupun pascasarjana dalam mempelajari mata kuliah manajemen pembiayaan bank syariah Kontemporer.

Terima kasih penulis ucapkan pula kepada istri tercinta, Eka Laily Romadhani dan putra tercinta Hafidz Muhammad Kafi, serta keluarga besar Bapak H. Khusnun dan keluarga besar Bapak Paryono. Semoga apa yang kita sumbangsinhkan ini dapat membawa manfaat, yang senantiasa tercatat sebagai amal jariyah yang terus mengalir pahalanya sampai hari akhir. Amin.

Penulisan buku ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari segenap pihak, baik berupa bantuan langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, Tidak lupa kami ucapkan terima kasih yang amat dalam kepada khususnya kepada pererbit UAD Press yang telah bersedia menerbitkan buku ini. Salam hormat khusus untuk Rektor UAD Yogyakarta Bapak Dr. Kasiyarno, M.Hum.

Penulis sangat berharap, buku ini masih sangat membutuhkan kritik konstruktif dan saran dari para pembaca untuk perbaikan dan penyempurnaan.

Mudah-mudahan buku “*Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek*” bisa menjadi salah satu sumbangsih penulis untuk sosialisasi perbankan syariah di Tanah Air.

Muhamad Nafik Hadi Ryandono
Rofiul Wahyudi

Yogyakarta, Medio Rajab 1439 H

DAFTAR ISI

Kata Pengantar Asosiasi Bank Syariah Indonesia (ASBISINDO) Wilayah

DIY : Edi Sunarto, SE — ★ v

Kata Pengantar Pakar Ekonomi Syariah :

Dr. H. Muhamad, M.Ag — ★ vii

Pengantar Pengantar Praktisi Perbankan Syariah : Sukma Dwie Priardi,

SE.,Akt — ★ xiv

Kata Pengantar Penulis — ★ xvi

Daftar Isi — ★ xix

BAB I Uang, Bunga dan Riba — ★ 1

- A. Konsep Uang — ★ 1
- B. Teori Bunga Menurut Ekonomi Konvensional — ★ 3
- C. Riba — ★ 4

BAB II BANK SYARIAH — ★ 29

- A. Pengertian Bank Syariah — ★ 29
- B. Fungsi Bank Syariah — ★ 31
- C. Tujuan Sistem Bank Syariah — ★ 32

BAB III SISTEM BANK ISLAM — ★ 35

- A. Fungsi dan Tujuan Bank Islam — ★ 35
- B. Sistem Operasional Bank Islam — ★ 45
- C. Prinsip Operasional Bank Islam — ★ 48

BAB IV SISTEM BAGI HASIL — 53

- A. Sejarah Bagi Hasil — 53
- B. Perbedaan Sistem Bunga dan Bagi Hasil — 56
- C. Model-model Sistem Bagi Hasil — 61

BAB V AKAD PADA TRANSAKSI BANK ISLAM — 65

- A. Akad Titipan (Wadi'ah) — 68
- B. Akad *Qard* — 71
- C. Akad *Qardul Hasan* — 72
- D. Akad *Musyarakah* — 73
- E. Akad *Mudharabah* — 75
- F. Akad *Murabahah* — 77
- G. Akad Jual Beli *Salam* — 79
- H. Akad *Istishna'* — 80
- I. Akad *Ijarah* — 82
- J. *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang) — 83
- K. *Rahn* (Gadai) — 87
- L. *Wakalah* (Perwakilan) — 90
- M. *Kafalah* (Garansi Bank) — 93
- N. Akad *Sharf* — 98

BAB VI KEGIATAN USAHA BANK SYARIAH — 101

- A. Kegiatan Usaha Bank Umum Syariah (BUS) — 102
- B. Kegiatan Usaha Unit Usaha Syariah (UUS) — 104
- C. Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat
Syariah (BPRS) — 106

BAB VII DASAR HUKUM PENGHIMPUNAN DAN PENYALURAN

DANA BANK ISLAM — ☪ 109

- A. Dasar Hukum Penghimpunan Dana Bank Islam — ☪ 109
- B. Akad-akad Penghimpunan Dana Pada Bank Islam — ☪ 115
- C. Dasar Hukum Penyaluran Dana pada Bank Islam — ☪ 117
- D. Akad-akad Penyaluran Dana Pada Bank Islam — ☪ 124

BAB VIII: PRODUK-PRODUK PERBANKAN

SYARIAH — ☪ 127

- A. Produk Penghimpunan Dana Perbankan
Syariah — ☪ 127
- B. Produk Penyaluran Dana Perbankan Syariah — ☪ 129
- C. Produk Jasa Perbankan Syariah — ☪ 130

BAB IX: MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK

SYARIAH — ☪ 135

- A. Definisi Manajemen Pembiayaan
Bank Syariah — ☪ 135
- B. Perbedaan Pembiayaan dengan Kredit — ☪ 137
- C. Jenis-jenis Pembiayaan Bank Syariah — ☪ 137
- D. Fungsi Pembiayaan Bank Syariah — ☪ 140

BAB X ANALISA PEMBIAYAAN BANK SYARIAH — ☪ 143

- A. Definisi Analisa Kelayakan Pembiayaan — ☪ 143
- B. Tujuan Analisa Kelayakan Pembiayaan — ☪ 144
- C. Instrumen Analisis Kelayakan Pembiayaan — ☪ 145
- D. Analisa Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah — ☪ 147
 - 1. Analisa kelayakan berdasarkan 5 C + 1 S — ☪ 147

2. Analisa Kelayakan Pembiayaan Pendekatan Data
Alternative untuk BPRS — 152

BAB XI MANAJEMEN *PRICING* PEMBIAYAAN BANK SYARIAH
— 155

- A. Penentuan *Pricing* Berbasis *Debt Financing* — 156

BAB XII PROSES PEMBIAYAAN BANK SYARIAH — 181

- A. Alur Proses Pembiayaan di Bank Syariah — 181
 1. Inisiasi — 182
 2. Dokumentasi — 185
 3. Pencairan Dana — 186
 4. *Monitoring* — 186

BAB XIII: PEMBIAYAAN SINDIKASI SYARIAH — 191

- A. Sejarah Kredit Sindikasi — 191
- B. Definisi Pembiayaan Sindikasi — 192
- C. Dasar hukum Pembiayaan Sindikasi — 194
- D. Bentuk Pembiayaan Sindikasi — 197
- E. Ciri-Ciri Pembiayaan Sindikasi — 198
- F. Alasan Dan Tujuan Dilakukannya Pembiayaan
Sindikasi — 200
- G. Pihak-Pihak Dalam Pembiayaan Sindikasi — 203
- H. Mekanisme Pembiayaan Sindikasi — 203
- I. Studi Kasus Pembiayaan Sindikasi — 209

BAB XIV PEMBIAYAAN KONSUMER SYARIAH — 211

- A. Definisi Pembiayaan Konsumer — 211
- B. Konsep dan Prinsip Pembiayaan Konsumer Bank Syariah — 212
- C. Model Bisnis *Consumer Banking* — 222
- D. Studi Kasus Analisa Pembiayaan Konsumer — 224

BAB XV PEMBIAYAAN RITEL SYARIAH — 233

- A. Definisi Pembiayaan Ritel — 233
- B. Bentuk Pembiayaan Ritel Bank Syariah — 234
- C. Suku — 240
- D. Model Bisnis *Retail Banking* — 246

BAB XVI PEMBIAYAAN TAKE OVER SYARIAH — 251

- A. Definisi Pembiayaan *Take Over* — 251
- B. Landasan Hukum Pembiayaan *Take Over* — 252

BAB XVII KEKAFFAHAN BANK ISLAM — 259

- A. Model Sosial Ekonomi Bank Islam — 259
- B. Kekaffahan Bank Islam — 261

BAB XVIII MANAJEMEN RISIKO BANK SYARIAH — 279

- A. Ketidakpastian Hasil Usaha dan Risiko dalam Bisnis Perspektif Islam — 279
 - B. Eksposur dan Tujuan Manajemen Resiko pada Bank Islam — 283
 - C. Risiko pada Perbankan Islam — 285
 - D. Penerapan manajemen risiko dalam perbankan — 294
- Daftar Pustaka — 303

BAB 1 UANG, BUNGA dan RIBA

1. Konsep Uang

Permasalahan riba, tidak akan bisa lepas dari permasalahan dan pengertian serta fungsi uang dalam aktivitas ekonomi. Uang menurut Al Ghazali dan Ibnu Khaldun merupakan sesuatu yang digunakan manusia sebagai standar ukuran nilai harga, media transaksi pertukaran, dan media simpanan.

Definisi uang menurut Hasan (2004:10), adalah apa yang digunakan manusia sebagai standar ukuran nilai harga dan media transaksi pertukaran. J.P Coraward (Hasan, 2004:10), mengemukakan uang adalah segala sesuatu yang diterima secara luas sebagai media pertukaran. Uang sekaligus berfungsi sebagai standar ukuran nilai harga dan media penyimpan kekayaan.

Sahir Hasan (Hasan, 2004:11), mengatakan bahwa uang adalah pengganti materi terhadap segala aktivitas ekonomi, yaitu media atau alat yang memberikan kepada pemiliknya daya beli untuk memenuhi kebutuhannya. Juga, dari segi peraturan perundangan menjadi alat bagi pemiliknya untuk memenuhi segala kewajibannya.

Ismail Hasyim (Hasan, 2004:11), mengatakan bahwa uang adalah sesuatu yang diterima secara luas dalam peredaran. Uang digunakan sebagai media pertukaran. Uang sebagai standar ukuran nilai harga dan media penyimpan nilai. Uang juga digunakan sebagai alat pembayaran untuk kewajiban bayar yang ditunda.

Konsep uang dalam ekonomi Islam berbeda dengan konsep uang dalam ekonomi konvensional. Karim (2001:6) berpendapat sebagai berikut

Dalam ekonomi Islam konsep uang sangat jelas, uang adalah uang, bukan *capital*. Dalam konsep ekonomi konvensional uang tidak jelas, seperti yang kita lihat dalam buku Colin Rogers yang berjudul *Money, Interest and capital* (1989). Dalam buku

tersebut, seringkali istilah uang diartikan secara bolak-balik (*interchangeability*), yaitu uang sebagai uang dan sering juga diartikan uang sebagai capital.”

Lebih lanjut, Karim (2001:7), memberikan *Konsep Uang dalam Islam dan Konvensional* seperti pada tabel 2.1.

Tabel 2.1: Konsep Uang dalam Islam dan Konvensional

Konsep Islam	Konsep Konvensional
uang tidak indentik dengan modal	uang sering diidentikkan dengan modal
uang adalah <i>public goods</i>	uang adalah <i>private goods</i>
modal adalah <i>private goods</i>	modal adalah <i>private goods</i>
uang adalah <i>flow concept</i>	uang adalah <i>flow concept</i> bagi Fisher
modal adalah <i>stock concept</i>	uang (modal) adalah <i>stock concept</i> bagi Cambridge School

Sumber: Karim, Adiwarmanto. 2001. *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Ekonomi Makro*. Jakarta, Karim Business Consulting.

Uang mempunyai fungsi dan peranan yang sering disebut sebagai trinitas sekular : *medium of exchange* (alat tukar), *unit of account* (alat hitung), dan *store of value* (alat penyimpanan nilai).

Plato dan Aristoteles menyatakan bahwa fungsi utama uang adalah untuk memperlancar arus perdagangan. Sehingga, uang akan mempermudah manusia untuk memenuhi kebutuhannya. Uang tidak bisa digunakan sebagai alat untuk menumpuk harta kekayaan. Apalagi, uang sampai menjadi komoditi. Dengan kata lain, sekeping atau selembarnya, tidak bisa membuat kepingan atau lembaran uang yang lain (Antonio, 1999). Pembahasan tentang uang dan perbankan konvensional selalu identik dengan pembahasan sistem bunga (riba) dan perbankan syariah yang identik dengan sistem bagi hasil (*profit loss sharing*).

2. Teori Bunga Menurut Ekonomi Konvensional

a. Teori Agio Mengenai Bunga

Pemilikan uang yang dimiliki sekarang lebih tinggi nilainya daripada bila sejumlah yang sama dimiliki di masa datang. Artinya, menunggu tibanya masa datang (meminjamkan uang sekarang dan dikembalikan di masa datang) merupakan pengorbanan. Sehingga, pengorbanan ini harus dihargai dengan apa yang disebut pengganti atau balas jasa atau yang lebih dikenal dengan istilah bunga (*interest*).

b. Teori Klasikal atas Bunga

Bunga adalah harga kapital (*price of capital*) di mana ada permintaan (*demand*) akan kapital yang berhadapan dengan penawaran (*supply*) akan kapital. Permintaan akan kapital bersumber pada kebutuhan investasi (*investment*). Dan, penawaran akan kapital bersumber pada tabungan (*saving*). Apabila permintaan kapital meningkat dan penawaran kapital tetap, mekanisme pasar akan menetapkan harga kapital naik atau tingkat suku bunga (*interest*) naik. Sebaliknya, jika penawaran kapital meningkat dan permintaan kapital tetap, harga kapital (tingkat suku bunga) akan turun dan seterusnya.

c. Teori Neo Klasikal atas Bunga

Bunga adalah harga kapital (*price of capital*) tetapi mempunyai perbedaan dengan teori Klasikal atas Bunga yaitu permintaan akan kapital. Ini tidak saja untuk memenuhi kebutuhan investasi tetapi juga kebutuhan untuk konsumsi. Penawaran akan kapital tidak saja berasal dari tabungan tetapi juga berasal dari sumber-sumber lain yang dapat dipinjamkan, termasuk penciptaan kredit bank. Oleh karena itu, teori neoklasikal tentang bunga ini disebut *loanable fund theory*.

d. Teori Likuiditas atas Bunga

Bunga adalah harga uang (*price of maney*). Uang diperlukan berdasarkan motif-motif untuk keperluan transaksi (*transaction motive*), untuk keperluan berjaga-jaga (*precautionary motive*) dan untuk keperluan spekulasi (*speculative motive*). Uang sebagai aset cair (*liquid asset*) yang bisa dicairkan menjadi apa saja dan untuk apa saja sehingga teori ini sering pula disebut sebagai *Liquidity Preference Theory*.

Intinya, tinggi rendahnya harga uang atau *interest* ditentukan oleh preferensi pemilikan aset likuid sebagai permintaan akan uang (*demand for*

liquidity). Dan, ini ditentukan pula oleh tersedianya jumlah uang (*money supply*) yang beredar atau diedarkan. Apabila *demand for liquidity* naik dan *money supply* tetap maka harga uang (*interest*) akan naik. Apabila *money supply* naik dan *demand for liquidity* tetap maka harga uang (*interest*) akan turun, dan seterusnya.

3. Riba

a. Definisi Riba

Asal makna riba menurut bahasa Arab adalah lebih (bertambah). Sedangkan menurut *syari'ah* adalah aqad yang terjadi dengan penukaran tertentu. Ini tidak diketahui sama atau tidaknya menurut aturan *syari'ah* atau terlambat menerimanya (Rasyid; 1992 : 284).

Ada beberapa pendapat yang menjelaskan *riba*, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa *riba* adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam.

Al Qur'an memakai kata *riba* untuk bunga. Pengertian *riba* di dalam kamus adalah kelebihan atau peningkatan atau surplus. Tetapi dalam ilmu ekonomi, ia merujuk pada kelebihan pendapatan yang diterima oleh si pemberi pinjaman dari si peminjam, kelebihan dari jumlah uang pokok yang dipinjam, yaitu sebagai upah atas dcairkannya sebagian harta dalam waktu yang ditentukan. Dalam Islam *riba* secara khusus menunjuk pada kelebihan yang diminta dengan cara yang khusus.

Berbicara tentang *riba*, Ibn Khazar al-Askalani mengatakan, Esensi *riba* adalah kelebihan, apakah itu berupa barang atau pun uang, seperti uang dua dinar sebagai pengganti satu dinar. Menurut pendapat Allama Mahmud al-Hassan Taunki, *riba* berarti, "Kelebihan atau kenaikan, dan jika dalam suatu perjanjian barter (pertukaran barang dengan barang), meminta adanya kelebihan satu benda untuk benda yang sama, itulah yang disebut *riba*."

Menurut pendapat Syah Waliyullah dari Delhi, unsur *riba* terdapat pada hutang yang diberikan dengan syarat si peminjam bersedia membayarnya lebih banyak dari apa yang telah diterimanya. Menurut pandangan Abu Bakar ibn al-Arabi, setiap kelebihan yang tidak ada sesuatu pun yang dikembalikan sebagai penggantinya disebut *riba*. Qatada mengatakan bahwa sebelum kedatangan

Islam yang disebut *riba* adalah jika seseorang menjual barangnya pada orang lain untuk jangka waktu tertentu, dan ketika sampai batas waktu yang ditentukan si pembeli tidak dapat membayarnya, lalu si penjual memberikan perpanjangan waktu pembayarannya bersama itu pula ia menaikkan harga pembeliannya.

Menurut Mujahid, unsur *riba* terdapat dalam setiap bentuk transaksi pada masa pra-Islam. Setiap kali seseorang mengadakan perjanjian pinjaman, ia akan meminta pada kreditornya untuk memberikan jangka waktu pembayaran yang panjang. Lalu, ia berjanji akan mengembalikan padanya dengan sejumlah kelebihan yang ditentukan dari uang pokok yang dipinjamkan (Yusufuddin:391).

Pada dasarnya, *riba* adalah sejumlah uang yang dituntut atas uang pokok yang dipinjamkan. Uang tersebut sebagai perhitungan waktu selama uang tersebut dipergunakan. Perhitungan itu sendiri terdiri atas *tiga* unsur, yaitu tambahan atas uang pokok, tarif tambahan yang sesuai dengan waktu, dan pembayaran sejumlah tambahan yang menjadi syarat dalam tawar-menawar. Seluruh transaksi yang mengandung ketiga unsur ini termasuk ke dalam kategori *riba* (Majid, 90-2 dan 96-7).

Kata *riba* dalam bahasa Arab hanya tercakup sebagian dalam kata *usury* dalam bahasa Inggris yang dalam penggunaan modern berarti suku bunga yang lebih dari biasanya atau suku bunga yang mencekik. Sedangkan kata *riba* dalam bahasa Arab dapat berarti tambahan meskipun sedikit di atas jumlah uang yang dipinjamkan, hingga mencakup sekaligus *riba* dan bunga. Tidak ada satu pun pernyataan yang mengatakan bahwa bentuk bunga yang diketahui sebagai *riba* harus dipisahkan dan diganti dengan bentuk lain. Mereka yang mendukung pernyataan itu benar-benar bermaksud menghancurkan mentalitas, standar etika budaya, dan organisasi ekonomi sistem kapitalistik untuk menerapkan suatu sistem yang baru. Misalnya kekikiran diganti dengan pemberian sedekah, sifat mementingkan diri sendiri dirubah menjadi simpatik dan kerjasama, *riba* menjadi zakat, perbankan menjadi *bait al-mal*, sehingga menciptakan keadaan yang membantu menumbuhkan sikap gotong-royong dalam masyarakat (Majid, 90-2 dan 96-7).

Setelah mempelajari berbagai macam bentuk bisnis dan transaksi kredit yang mengandung unsur *riba* yang lazim terjadi di Arabia pada masa Rasulullah, bunga mungkin dapat diartikan sebagai kelebihan atau surplus di atas modal pinjaman yang diterima kreditur secara kondisional dalam hubungannya dengan waktu yang ditentukan. Hal itu mengandung tiga unsur

1. kelebihan atau surplus di atas modal pinjaman
2. penetapan kelebihan ini berhubungan dengan waktu, dan
3. transaksi yang menjadi syarat pembayaran kelebihan tersebut.

Ketiga unsur ini bersama-sama membentuk *riba*. Setiap transaksi kredit atau tawar menawar, dalam bentuk uang atau yang lainnya, yang mengandung ketiga unsur di atas, oleh para ahli hukum Ekonomi Muslim dianggap sebagai transaksi *riba*. Tidak ada gunanya membuang-buang waktu untuk mendefinisikan bunga dan *riba*, karena kedua kata ini dapat saling menggantikan. Keduanya digunakan untuk "tambahan" atau "kelebihan yang dibayar di atas jumlah modal yang dipinjamkan." Tanpa membedakan bunga dan *usury*, Islam melarang *riba*, istilah yang sangat luas dan mencakup kedua kata tersebut (bunga dan *usury*). Karena itu, bunga bank sekarang ini memenuhi definisi *riba*.

Pada sistem keuangan konvensional, dapat terjadi *eksploitorasi, predatori dan intimidasi*. Kapan terjadi eksploitasi, predatori dan intimidasi? Eksploitasi dapat terjadi pada saat tingkat bunga tinggi dan tingkat bunga rendah. Pada saat suku bunga tinggi, yang dieksploitasi adalah debitur dan ini umumnya terjadi pada kondisi ekonomi sedang berkinerja buruk. Pada kondisi ini, debitur mendapat keuntungan yang rendah atau bahkan mengalami kerugian. Tetapi, debitur tetap diharuskan membayar bunga yang tinggi. Pada kondisi buruk ini, dapat terjadi proses predatori (yang kuat memakan yang lemah) dan intimidasi (memaksa membayar bunga walaupun tidak memungkinkan) kepada debitur. Pada kondisi kinerja ekonomi membaik, umumnya suku bunga rendah maka pada kondisi ini pihak kreditur lah yang dieksploitasi. Sementara itu, debitur mendapat keuntungan yang tinggi tetapi kreditur hanya mendapat bagian (bunga) yang rendah.

Praktek sistem bunga yang terjadi pada kondisi ekonomi baik maupun buruk menciptakan ketidakadilan dalam pembagian hasil. Dengan kata lain,

pada praktek ini terjadi eksploitatori, predatori dan intimidasi. Ketiga karakteristik inilah yang merupakan sifat dasar dari ribawi. Oleh karena itu, sudah sepantasnyalah ribawi itu dihapuskan dari sistem perekonomian karena hanya akan menciptakan *inefisiensi* dan *instabilitas* dalam perekonomian.

Bahaya dari *riba* sebenarnya tidak hanya dilarang oleh Islam. Akan tetapi, semua agama telah mencela *riba*. Orang-orang Yahudi pun mengharamkannya. Meskipun diantara mereka membolehkannya dalam hubungan bisnis mereka dengan bangsa selain Yahudi. Hal ini tertera pada surat Ali Imran ayat 75.

وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّيهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ
إِنْ تَأْمَنَهُ بِدِينَارٍ لَّا يُؤَدِّيهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّيْنَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكُذِبَ
وَهُمْ يَعْلَمُونَ ٧٥

"Di antara Ahli Kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu Dinar, tidak dikembalikannya padamu, kecuali jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: "Tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang ummi. Mereka berkata dusta terhadap Allah, padahal mereka mengetahui." (QS 3 Ali Imran:75)

Sistem bunga yang diterapkan pada kegiatan ekonomi terutama pada hutang piutang sejak zaman ekonomi pra klasik (sebelum masehi) telah menjadi sumber perdebatan. Begitu juga saat ini, sistem bunga yang diterapkan pada bank konvensional masih menjadi perdebatan di antara para ulama, pelaku bisnis, maupun masyarakat. Di antara mereka ada yang berpendapat haram, ada yang berpendapat boleh, dan ada yang berpendapat subhat. Perdebatan tersebut belum berakhir. Sekalipun telah hadir sistem alternatif yaitu sistem keuangan bagi hasil yang diterapkan ekonomi Islam.

b. Sejarah Perkembangan dan Hukum Riba

1. Praktek Riba pada Kerajaan Kuno Babylonia

Bagi hasil dan bunga dalam sistem transaksi ekonomi telah dipraktekkan sejak zaman sebelum masehi. Sistem bunga telah dipraktekkan pada 2000 tahun sebelum Masehi. Di Babylonia, pada zaman raja Ur Nammu (\pm 2113 -2096 SM) dan raja Hammurabi (\pm 1792 -1750 SM) telah terjadi praktek pinjam meminjam dengan sistem bunga (Rindjin, 2000:6). Pada waktu itu, para pedagang telah menjalankan usaha perbankan yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan barang. Bunga pinjaman tertinggi ditentukan 20% pertahun. Bank yang kali pertama dirikan pada zaman Baylonia adalah Igibi Bank. Bank ini berkembang pesat pada abad VI SM.

2. Riba dalam Agama Budha

Sistem bunga telah dibahas dalam teks-teks India kuno, (Iqbal & Mirakhor, 2007:69). Dalam teks *Vedic* (2000-1400 SM), *Sutra* (700-100 SM), dan *Jatakas* dalam Budha (600-400 SM), dituliskan juga tentang sistem bunga. Pada teks-teks tersebut telah menyebut istilah usurer (*kusidin*). Artinya adalah bunga pinjaman (riba). Pinjaman yang demikian dilarang. Riba dianggap perbuatan yang menjijikan dan bertentangan dengan nilai-nilai persaudaraan dalam masyarakat. Pada *Jatakas* dibahas adanya larangan bagi kasta *Brahmana* dan *Kshatriya* untuk meminjamkan uang dengan memungut bunga.

3. Konsep Riba (Bunga) Jaman Yunani dan Romawi

Dua pemikir (filosuf) pra klasik yang terkenal mengecam sistem bunga adalah Plato (427-347 SM) dan muridnya yang bernama Aristoles (384-322 SM). Kedua pemikir ini mengecam orang Romawi yang mempraktikan sistem bunga. Dua alasan yang dipakai Plato dalam mengecam sistem bunga adalah: *Pertama*, bunga menyebabkan perpecahan dan perasaan tidak puas dalam masyarakat. *Kedua*, bunga merupakan alat bagi golongan kaya untuk mengeksploitasi golongan miskin.

Pemikir pra-klasik lain seperti Aristoles mengemukakan keberatannya dari penerapan sistem bunga. Karena, fungsi uang adalah sebagai alat tukar (*medium of exchnge*). Uang bukan alat untuk menghasilkan uang atau menambah uang melalui bunga. Bunga sebagai uang yang berasal dari uang,

keberadaannya dari sesuatu yang belum pasti terjadi. Jadi, pengambilan bunga secara tetap merupakan sesuatu yang tidak adil.

Plato dan Aristoteles tidak setuju dengan adanya sistem bunga. Sebab, fungsi uang yang utama adalah untuk memperlancar arus perdagangan, sehingga uang akan mempermudah manusia untuk memenuhi kebutuhannya. Uang tidak bisa digunakan sebagai alat untuk menumpuk harta kekayaan, apalagi sampai menjadi komoditi seperti zaman globalisasi sekarang ini. Dengan kata lain, sekeping atau selembar uang tidak bisa membuat kepingan atau lembaran uang yang lain (Antonio, 1999).

Ahli ekonomi kontemporer mengakui bahwa uang adalah kanker yang dapat menghancurkan perekonomian. Keynes dan Howard menentang pembungaan uang. Pembungaan uang terjadi disebabkan oleh manusia yang tidak memahami fungsi uang. Sejumlah ahli ekonomi mendefinisikan uang menurut fungsinya. Tapi sebenarnya, fungsi itu hanya sebagai simbol yang secara salah dikaitkan dengan uang. Uang tidak harus dilambangkan dengan kualitas tersebut karena tidak sesuai dengan tujuan sebenarnya (Saud, 1996).

4. Konsep Bunga di Kalangan Yahudi

Sebenarnya, larangan terhadap konsep bunga juga terdapat di dalam kitab agama Yahudi. Akan tetapi, banyak orang Yahudi yang menafsirkan pelarangan atas bunga tersebut hanya berlaku untuk pinjaman yang dilakukan antar orang Yahudi sendiri. Dan, ini tidak berlaku bagi orang Yahudi dengan orang bukan Yahudi (Antonio; 2001:43).

“Jika kamu meminjamkan uang kepada orang miskin di kalangan pengikutku, kamu tidak boleh bertindak seperti pemberi pinjaman; kamu tidak boleh menarik bunga darinya.” (Injil versi Inggris yang direvisi, Eksodus 22:25)

“Kamu tidak boleh menarik bunga atas segala sesuatu yang kamu pinjamkan kepada sesama warga negara, apakah uang atau makanan atau apa pun yang bisa dikenakan bunga.” (Injil versi Inggris yang direvisi, Deuteronomy 23:19-20)

Janganlah engkau mengambil bunga uang atau riba darinya, melainkan engkau harus takut akan Allahmu, Supaya saudaramu bisa hidup di antaramu. Janganlah engkau memberi uangmu kepadanya dengan meminta bunga, juga makananmu janganlah kauberikan dengan meminta riba. (Kitab Levictus (Imamat) 25:36-37)

5. Konsep Bunga di Kalangan Kristen

Kitab Perjanjian Baru tidak menyebutkan dengan jelas permasalahan bunga. Akan tetapi, sebagian kalangan Kristen menganggap bahwa ayat yang terdapat dalam Lukas (6:34-35) sebagai ayat yang mengecam praktek pengambilan bunga (Antonio:2001:45). Ayat tersebut menyatakan

“Dan, jikalau kamu meminjamkan sesuatu kepada orang karena kamu berharap akan menerima sesuatu darinya, apakah jasmu? Orang-orang berdosapun meminjamkan kepada orang berdosa supaya mereka menerima kembali sama banyak. Tetapi kamu, kasihilah musuhmu dan berbuatlah baik kepada mereka dan pinjamkan dengan tidak mengharapkan balasan, maka upahmu akan besar dan kamu akan menjadi anak-anak Tuhan Yang Maha Tinggi sebab Ia tidak baik terhadap orang-orang yang tidak tahu berterima kasih dan terhadap orang-orang jahat.”

Di dalam Dewan Nicea (325M), meskipun telah melakukan banyak kompromi atas banyak prinsip-prinsip utama di bawah tekanan Raja Konstantinopel, wakil-wakil gereja menolak menanggalkan keyakinannya mengenai larangan atas bunga. Di kalangan pendeta kristen, penerapan konsep bunga adalah dilarang. Selama berabad-abad lamanya setelah itu, berkembanglah suatu perdebatan yang sengit di antara kalangan gereja dengan para pedagang Eropa mengenai penerapan konsep bunga (Tarek; 2003: 30-31). Penentangan penerapan bunga ini juga dilakukan para pembaru Kristen baik Luther maupun Zwingli.

6. Konsep Bunga dalam Islam

Islam memandang uang sebagai alat tukar, bukan sebagai komoditi. Peranan uang ini diterima secara meluas dengan maksud untuk melenyapkan ketidakadilan, ketidakjujuran, dan penghisapan dalam aktivitas ekonomi tukar

menukar (barter), yang digolongkan sebagai riba Al-Fadhli. Riba inilah yang dilarang agama. Sedangkan peranan uang sebagai alat tukar dapat dibenarkan. Islam memandang bahwa uang itu sendiri tidak menghasilkan suatu apapun. Dengan demikian, bunga (riba) pada uang yang pinjam dan dipinjamkan dilarang (diharamkan). Sekali peranan uang sebagai alat tukar diakui, uang dapat memainkan peranan sebagai suatu unit kumpulan nilai dalam suatu ekonomi Islami. Karena ini, uang dapat digunakan sebagai ukuran *opportunity cost* (pendapatan yang hilang) dengan baik sekali (Manan, 1997).

Bahaya penyakit ekonomi *riba* (bunga) menurut Islam, dapat dilihat dari turunya larangannya dalam Al Qur'an yang diturunkan secara kronologis. Hal ini memberikan arti bahwa pelarangan *riba* agar dengan mudah dapat dipahami oleh umat Islam.

Menurut Sayyid Quthb (Antonio, 2001: 38), kronologis tersebut dibagi menjadi empat tahap tetapi kalau dikaji lebih dalam sebenarnya dibagi dalam 5 tahapan. *Tahap pertama*, menolak anggapan bahwa pinjaman *riba* yang pada *zahir*-nya seolah-olah menolong mereka yang memerlukan. Ini sebagai suatu perbuatan yang mendekati *taqarrub* kepada Allah SWT, Surat Ar Ruum ayat 39,

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا
آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ^{٣٩}

" Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)". (QS 30; Ar-Rum: 39)

Tahap kedua, *riba* digambarkan sebagai suatu yang buruk. Allah mengancam akan memberi balasan yang keras kepada orang Yahudi yang memakan *riba*, surat An Nisaa' ayat 160-161.

فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ
وَبِصَدِّهِمْ عَنِ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ۗ وَأَخَذِهِمُ الرَّبُّوا وَقَدْ نُهِوا عَنْهُ
وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا
أَلِيمًا ۗ

Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, Kami haramkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah (160). dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih (161)”. (QS 4 An Nisaa’ :160-161)

Tahap ketiga, riba diharamkan karena berkaitan kepada suatu tambahan yang berlipat ganda. Para ahli tafsir berpendapat bahwa pengambilan bunga dengan tingkat cukup tinggi merupakan fenomena yang banyak dipraktikkan, Surat Ali Imran ayat 130. Harus dipahami bahwa kriteria berlipat ganda bukanlah merupakan syarat atas terjadinya riba. Karena, hal ini merupakan sifat umum dari pembungaan uang pada saat ini.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا
اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۗ

” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.. “ (QS 3; Al Imran : 130)

Tahap keempat, Allah dengan jelas dan tegas mengharamkan apapun jenis tambahan (riba) yang diambil dari pinjaman. Orang yang makan riba adalah seperti orang kena penyakit gila karena kerasukan syaitan. Bagi orang-orang yang telah mengetahui haramnya riba, dan terus berhenti dari mengambil

riba, maka *riba* yang telah diambil akan diampuni. Tetapi apabila mengulangi atau tetap mengambil *riba* tersebut maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka dan kekal abadi di dalamnya. Sebagaimana tercetus dalam Al Baqarah ayat 275-276,

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ
مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ
فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ
كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ٢٧٦

“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 mengulangi (mengambil *riba*), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (275). Allah memusnahkan *riba* dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa. (276). (QS 2: Al Baqarah : 275-276)

Tahap (kelima) terakhir, orang yang tetap memakan sisa *riba* yang belum dipungut dapat dikategorikan sebagai orang yang tidak beriman. Karena itu, Allah mengancam dengan cara menyuruh para Rasul-Nya untuk memerangi apabila tidak juga meninggalkan *riba* walaupun hanya sisanya saja. Tetapi, Allah

juga akan memngampuninya apabila mereka mau bertobat. Hal ini diterangkan dalam surat Al Baqarah ayat 278-279,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ
مُؤْمِنِينَ ۚ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن
تُبْتِمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَّا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ۚ ۲۷۹

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman (278). Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya(279)”. (QS 2: AL Baqarah : 278-279)

Larangan *riba* dalam surat Al Baqarah ayat 275-279 merupakan ayat-ayat al Qur’an yang menerangkan bahwa *riba* atau tambahan adalah bunga dalam hutang piutang. Karena kronologis larangan *riba* tersebut dilanjutkan untuk memberikan keloggaran pembayaran hutang bagi orang yang sedang kesulitan, yaitu pada ayat 280:

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ
إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ۚ ۲۸۰

“Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (QS 2, Al Baqarah:280)

Al Baqarah Ayat 280 tersebut memberikan dapat pengertian bahwa *riba* (tambahan) diterangkan pada 4 ayat sebelumnya, adalah *riba* (tambahan)

berkaitan dengan hutang piutang. Tambahan yang berkaitan dengan transaksi hutang piutang lazimnya disebut bunga atau *interest* atau *usury*.

Berdasarkan ayat-ayat tentang haramnya riba tersebut jelaslah bahwa dosa orang yang mengulangi memakan riba akan kekal abadi di neraka. Dan, ini dikategorikan sebagai orang kafir serta tidak akan diampuni dosanya.

Mereka yang dilaknat karena *riba* tidak hanya yang memakan *riba* melainkan orang yang memberikan makan, orang menjadi saksi dan pencatat dalam transaksi *riba*, seperti disebutkan dalam hadits berikut,

عَنْ جَابِرِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَكِلَ الرِّبَا وَمُؤَكِّلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ : "هُمُ سَوَاءٌ" رَوَاهُ
مُسْلِمٌ.

Dari Jabir r.a. ia berkata, "Rasulullah saw. melaknat pemakan riba, orang yang memberi makan dan hasil nba, orang yang menulisnya, dan dua orang yang menjadi saksinya." Beliau bersabda, Mereka semua sama." (HR Muslim).

Dalam hadits yang lain disebutkan dosa riba itu sangat besar bahkan yang paling rendah disamakan dosanya dengan dosa yang menyetebuhi ibu kandungnya dan termasuk dosa besar yang dapat mendatangkan bencana bagi umat manusia,

وَعَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : "الرِّبَا ثَلَاثَةٌ وَسَبْعُونَ بَابًا أَيْسَرُهَا مِثْلُ أَنْ يَنْكِحَ الرَّجُلُ أُمَّهُ وَإِنَّ أَرْبَى الرِّبَا عِرْضُ الرَّجُلِ الْمُسْلِمِ. رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ مُخْتَصَرًا وَالْحَاكِمُ بِتَمَامِهِ وَصَحَّحَهُ.

Dari Abdullah bin Mas'ud r.a, dari Nabi SAW Beliau bersabda, Riba itu ada tujuh puluh tiga pintu, yang paling rendah ialah seperti seseorang yang

menikahi ibunya sendiri. Dan riba yang paling berat ialah mencermarkan kehormatan seseorang muslim.” (H.R: Ibnu Majah dan oleh al Hakim)

*Diriwayatkan daripada Abu Hurairah r.a katanya: Rasulullah telah bersabda: “Jauhilah tujuh perkara yang dapat membinasakan kamu yaitu menyebabkan kamu masuk Neraka atau dilaknati oleh Allah. Para Sahabat bertanya: Wahai Rasulullah! Apakah tujuh perkara itu? Rasulullah bersabda: Mensyirikkan Allah yaitu menyekutukanNya, melakukan perbuatan sihir, membunuh manusia yang diharamkan oleh Allah melainkan dengan hak, memakan harta anak yatim, **memakan harta riba**, lari dari medan pertempuran dan memfitnah perempuan-perempuan yang baik yaitu yang boleh dikahwini serta menjaga maruah dirinya, juga perempuan yang tidak memikirkan untuk melakukan perbuatan jahat serta perempuan yang beriman dengan Allah dan RasulNya dengan fitnah melakukan perbuatan zina”*

Tegas dan kerasnya larangan *riba* dalam Islam, memberikan pemahaman bahwa *riba* merupakan penyakit perekonomian yang benar-benar harus dihindari dalam bentuk apapun. Karena itu, *riba* akan dapat mendatangkan bencana (krisis) dalam kehidupan manusia termasuk dalam perekonomian. Kasus nyata adalah krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada pertengahan tahun 1997 dan pada negara-negara lain umumnya dipicu oleh krisis moneter yang lebih khusus lagi sektor perbankan dengan sistem bunga. Sumber utamanya adalah suku bunga yang terjadi dan penetapan suku bunga oleh otoritas moneter yang kemudian merusak mekanisme ekonomi dan mekanisme pasar. Praktek bunga selalu menjadi kontroversi di masyarakat dan dikecam oleh para filosof, ekonom dan semua agama.

Pada kenyataannya, sampai sekarang praktek *riba* yaitu bunga tetap tumbuh subur dalam perekonomian. Sehingga haramnya *riba* tersebut harus dipertegas lagi dengan fatwa-fatwa tentang bunga adalah haram, yang dikeluarkan baik oleh ulama Indonesia maupun ulama-ulama Islam di negara-negara muslim lainnya. *Lajnah Bahtsul Masaa-il* NU, Bandar Lampung, terdapat tiga pendapat ulama sehubungan dengan masalah bunga

1. *haram*, sebab termasuk utang yang dipungut rente
2. *halal*, sebab tidak ada syarat pada waktu akad, sedangkan adat yang berlaku tidak dapat begitu saja dijadikan syarat

3. *syubhat*, sebab para ahli hukum berselisih pendapat tentangnya

Meskipun ada perbedaan pandangan, *Lajnah* memutuskan bahwa (pilihan) yang lebih berhati-hati ialah pendapat pertama, yakni menyebut bunga bank adalah haram.

Majlis Tarjih Muhammadiyah dalam Mukhtamar di Sidoarjo (1968) memutuskan, antara lain:

1. riba hukumnya haram dengan *nash sharih* Al-Qur'an dan As-Sunnah
2. bank dengan sistem bunga hukumnya haram dan bank tanpa bunga hukumnya halal.

Majlis Tarjih Muhammadiyah di Wiradesa (Pekalongan) tahun 1972 memutuskan antara lain; mengamanahkan kepada PP Muhammadiyah untuk dengan segera memenuhi keputusan Majelis Tarjih Sidoarjo (1968) tentang terwujudnya konsepsi sistem perekonomian, khususnya lembaga keuangan yang sesuai dengan kaidah Islam. Fatwa MUI, pada Desember 2003 telah memutuskan bahwa bunga bank adalah haram.

Fatwa yang terkenal tentang haramnya bunga adalah lima fatwa ulama yang menyamakan bunga bank dengan riba (Perwataatmadja: ..) yaitu

1. fatwa kantor Mufti Mesir antara tahun 1900 – 1989
2. fatwa oleh konvensi kedua konsul pengkajian Islam, Al Azhar Kairo- Mesir pada bulan Muharam 1385 H/ Mei 1965 M
3. fatwa oleh konsul Akademi fiqih Islam dari organisasi konferensi Islam
4. fatwa oleh konsul fiqih Islam dari Liga Dunia Muslim
5. dan fatwa oleh President Jenderal Departement IFTa di Saudi Arabia.

Walaupun bunga bank telah difatwa haram karena termasuk praktek ribawi, tetap saja memunculkan kontroversi di antara ulama dan ekonom. Khususnya ekonom konvensional. Para penentang sistem riba (bunga) seperti yang telah diterangkan di atas lebih ditekankan pada pertimbangan etika moral antar manusia. Para pendukung sistem riba (bunga) yang sampai sekarang lebih didasarkan pada pertimbangan ekonomis.

Dari dua kubu tersebut memang sulit dipertemukan. Satu kelompok mementingkan moral dan keharmonisan hidup manusia dan kelompok satunya mementingkan keuntungan secara ekonomis yang dengan disengaja maupun tidak disengaja telah mengorbankan kehidupan manusia sendiri. Di satu kelompok memandang manusia sebagai *homo eticus* (makhluk bermoral) sehingga semua tindakan manusia harus dilandaskan pada etika moral. Kelompok satunya memandang manusia sebagai *homo economicus* (makhluk ekonomi) sehingga manusia hanya mengejar keuntungan secara ekonomi dengan mengabaikan etika moral yang ada.

Islam memperkeras persoalan haramnya *riba* karena semata-mata demi melindungi kemaslahatan manusia baik dari segi akhlak, masyarakat maupun perekonomian. Menurut *Ar-Razi* (Qordhawi, 2000:368) *riba* dilarang karena beberapa hal sebagai berikut

1. *riba* adalah suatu perbuatan mengambil harta orang lain tanpa ganti
2. bergantung pada *riba* dapat menghalangi manusia dari kesibukan bekerja
3. *riba* akan menyebabkan terputusnya sikap yang baik antara sesama manusia dalam pinjam meminjam
4. pada umumnya pemberi hutang adalah orang yang kaya sedangkan peminjam adalah yang tidak mampu atau dalam kesulitan.

Berdasarkan pendapat dan uraian di atas, maka tidak benar apabila *riba* diharamkan oleh Islam saja. Melainkan, semua agama dan para filosof ekonomi yang memandang bahwa eksploitasi dengan sistem bunga harus dihilangkan dalam aktivitas perekonomian.

Jelaslah bahwa *riba* mengandung unsur pemerasan terhadap pihak yang lemah dan dalam kesulitan demi kepentingan pihak yang kuat. Apabila *riba* diperbolehkan, yang kaya makin kaya dan yang miskin makin miskin. Hal tersebut juga akan menyebabkan kekayaan hanya akan mengumpul pada sekelompok manusia saja. Di sisi lain, *riba* dapat menimbulkan adanya sakit hati dan dengki serta akan mengakibatkan adanya permusuhan diantara manusia.

Bahaya dari *riba* sebenarnya tidak hanya dilarang oleh Islam saja. Semua agama telah mencela *riba*. Orang Yahudi pun mengharamkannya antar mereka.

Meskipun, membolehkannya dalam hubungan bisnis mereka dengan bangsa selain Yahudi. Hal ini tertera pada surat Ali Imran ayat 75.

Agama Kristen telah mengharamkannya secara tegas dalam kitab-kitabnya. Demikian pula para pembuat undang-undang dan filosof terdahulu seperti “Solon” perancang undang Athena lama dan “Plato”. Aristoteles memandang bunga apapun sumbernya adalah suatu penghasilan yang tidak wajar. Karena diambil dari jerih payah kerja orang lain. Ia berpendapat “uang tidak melahirkan uang (dengan sendirinya).” Dan, barang siapa mengembangbiakkan dengan kerja maka ia lebih berhak mendapatkan hasilnya. Sebagian kaum filosof berkata, ”Orang-orang yang mengembangkan riba lebih mirip dengan pohon kurma jantan, mereka hidup dari kerja orang lain dan mereka tidak bekerja (sendiri)” (Qordhawi, 1997:310-311).

وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ
مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِدِينَارٍ لَّا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ذَلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّينَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ
الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ ۝

”Di antara Ahli Kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu Dinar, tidak dikembalikannya padamu, kecuali jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: ”Tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang ummi. Mereka berkata dusta terhadap Allah, padahal mereka mengetahui.” (QS 3 Ali Imran:75)

Pada kenyataannya, sistem bunga telah tumbuh subur mengakar dan sulit dipisahkan dari kehidupan ekonomi masyarakat. Walaupun sistem bunga tersebut banyak dikecam oleh para filosof, beberapa ekonom kontemporer dan dilarang keras (diharamkan) oleh agama. Oleh karena itu, pada sistem

perekonomian sekarang, yang namanya bunga sulit dipisahkan. Kecuali, dalam sistem perekonomian syaria”h yang memang mengharamkannya.

Tumbuh suburnya sistem bunga sebenarnya dikarenakan oleh para ekonom, tokoh-tokoh agama Kristen maupun Islam yang masih berbeda pendapat. Pada saat menghadapi kenyataan bahwa penyebaran praktek bunga tidak dapat dihindari lagi di dalam dunia bisnis, akhirnya kalangan gereja melakukan kompromi terhadap prinsip tersebut dan menarik penentangannya secara terbuka. Pada tahun 1545, hukum Inggris membolehkan pembebanan bunga sampai tingkat maksimum tertentu. Meskipun penerapan tingkat bunga yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang telah ditetapkan dianggap sebagai pemerasan. Setelah itu, kalangan yang menyetujui penerapan konsep bunga mulai mendapatkan pembenaran-pembenaran secara ilmiah.

Orang pertama yang menyatakan persetujuannya adalah tokoh pembaharu Calvin. Bahkan, muridnya yang bernama Claude Saumairc, di dalam bukunya yang berjudul ‘*Concerning Usury*’ (1638) ia berpendapat bahwa *riba* adalah suatu keharusan didalam memperoleh keselamatan.

Di kalangan umat Islam terjadi perdebatan yang panjang tentang penerapan sistem bunga. Kalau pada saat dulu banyak yang membolehkan asalkan tidak berlipad ganda, dengan dasar Surat Ali Imron 130. Kelompok yang membolehkan ini sebenarnya hanya disebabkan oleh keadaan darurat saja. Yang memang, dalam Islam membolehkan mengambil yang halal dalam keadaan darurat tersebut, dengan dasar Surat Al Maidah 3. Seringkali, argumen ulama tampaknya tidak ilmiah dan lemah ketika berhadapan dengan ahli ekonomi yang memiliki kemampuan yang baik dalam hal teori keuangan.

Pada saat sekarang kelompok Islam yang membolehkan *riba* semakin berkurang. Hal ini disebabkan alasan keadaan darurat sudah tidak relevan lagi. Sekarang, telah ada sistem keuangan yang bebas bunga (*riba*). Bagi mereka yang masih membolehkan, itu sebenarnya disebabkan karena mereka tidak begitu paham dengan sistem perekonomian khususnya bidang keuangan. Dan, di satu sisi, mereka masih tertipu oleh argumen membolehkan bunga yang seolah-olah ilmiah.

Argumen membolehkan sistem bunga (*riba*) pada umumnya didasarkan pada alasan yang dikemas dalam bentuk yang kelihatannya memang ilmiah.

Menurut Tarek (2003:32), beberapa konsep utama yang dipakai untuk mendukung konsep bunga adalah konsep perkiraan inflasi, preferensi waktu positif, antisipasi terhadap risiko, dan konsep *diminishing marginal utility*.

Pendapat bahwa bunga sebagai kompensasi dari terjadinya penurunan nilai uang di masa datang (inflasi) merupakan argumen umum yang sering digunakan. Oleh karena itu, bunga tidak hanya sebagai harga dari uang saja melainkan sebagai imbalan risiko inflasi bagi pemilik uang. Pendapat ini sebenarnya sangat lemah. Karena, dalam perekonomian seperti sekarang bunga merupakan salah satu penyebab terjadinya inflasi sehingga sering digunakan sebagai instrumen untuk mengendalikan inflasi. Apakah relevan mengatasi akibat dengan menyuburkan penyebabnya? Dari sini, sebenarnya jelaslah bahwa bunga merupakan penyakit ekonomi sehingga sudah seharusnya dihindari. Di sisi lain, tingkat bunga akan dapat menyebabkan pola konsumsi masyarakat. Pada saat bunga berada pada tingkat rendah, biasanya tingkat konsumsi akan naik. Ini disebabkan oleh bunga kredit rendah baik konsumsi individual maupun konsumsi untuk investasi. Naiknya tingkat konsumsi akan menaikkan harga barang atau akan terjadi peningkatan inflasi.

Konsep nilai waktu akan uang merupakan argumen yang paling mengemuka dalam membenarkan sistem bunga. Alasan ini yang menyebabkan orang akan lebih suka memegang uang pada saat sekarang dibandingkan di masa datang. Mereka beranggapan bahwa uang dimasa datang akan mengalami penurunan nilai, sehingga untuk mengkompensasi penurunan tersebut maka bungalah yang relevan untuk dijadikan gantinya. Padahal, telah menjadi hukum ekonomi, yang dinamakan investasi adalah pengorbanan sumberdaya pada saat sekarang dengan harapan memperoleh pengembalian yang lebih di masa datang.

Dari sini jelaslah motif dari investasi. Oleh karena itu, yang dinamakan investasi itu adalah kepastian pengorbanan saat sekarang dan ketidakpastian hasil (*return*) di masa datang. Apabila investasi mencapai harapan, yang dinamakan penurunan uang dimasa datang tidak terjadi. Yang terjadi justru peningkatan nilai di masa datang. Argumen nilai waktu akan uang kurang relevan apabila dijadikan dasar penerapan sistem bunga.

Antisipasi terhadap risiko, merupakan alasan pembenar yang kelihatannya paling ilmiah dalam menerima sistem bunga. Terminologi

investasi yang telah diketahui secara umum adalah dalam investasi terdapat *trade off* antara *return* dan risiko. Apabila melakukan investasi tetapi tidak mau menanggung risiko maka hal tersebut mengingkari hukum alam dari investasi. Apalagi terjadi, dimana satu pihak tidak mau menanggung risiko yaitu hanya mau memperoleh *return* yang tetap (bunga) sedangkan mitranya yang menanggung risiko dengan *return* yang tidak pasti. Perlu diingat hutang harus dikembalikan dalam keadaan apapun, baik laba, rugi maupun bangkrut. Kondisi ini merupakan kondisi yang tidak adil.

Pembenaran lain dari sistem bunga adalah konsep *diminishing marginal utility*. Konsep ini memberikan pemahaman bahwa tingkat kepuasan dari konsumsi akan menurun dengan berjalannya waktu dan bertambahnya frekwensi konsumsinya. Dengan kata lain, unit konsumsi di masa yang akan datang memiliki nilai guna yang lebih kecil dibandingkan dengan nilai guna bagi konsumen pada masa sebelumnya (Tarek; 2003:37).

Jika kita mengasumsikan bahwa pendapatan riil terus meningkat dengan berjalannya waktu, maka konsumsi di masa depan seharusnya menjadi lebih besar dibandingkan dengan konsumsi sekarang. Jika hal ini benar, *marginal utility* bersifat menurun, maka tambahan unit di masa datang akan pasti mempunyai nilai guna yang lebih rendah dibandingkan dengan tambahan unit konsumsi pada masa sekarang.

Dengan demikian, bunga muncul sebagai akibat dari proses perbandingan antara nilai kegunaan pada masa sekarang dan masa yang akan datang. Padahal, pendapatan adalah tidak pasti dan tidak selalu meningkat di masa akan datang sehingga apa yang dinamakan *marginal utility* masa akan datang juga tidak pasti menurun. Oleh karena itu, bunga sebagai kompensasi dari *marginal utility* adalah sangat tidak relevan. Ini mengada-ada dan bertentangan dengan kenyataan yang akan terjadi.

c. Dampak Bunga pada Perekonomian

Bunga (riba) banyak dikritik dan ditentang dengan alasan sebagai berikut

- a. menganaktirikan sektor riil
- b. menjadikan uang tidak produktif, karena selalu hanya mengalir ke tempat yang bunganya lebih tinggi

- c. inflatoir dan ketergantungan
- d. memisahkan sektor riil dari sektor moneter
- e. kontra keadilan, karena satu pihak menanggung risiko, pihak lain pasti dapat untung dan menganggap usaha dipastikan untung
- f. kaya makin kaya.

Bunga berkorelasi positif dengan penawaran dana investasi. Dan, bunga berkorelasi negatif dengan investasi (permintaan dana). Apabila bunga naik maka akan meningkatkan penawaran investasi (tabungan), tetapi akan menurunkan permintaan investasi. Turunnya investasi berdampak buruk terhadap perekonomian. Pertumbuhan ekonomi menurun, produksi turun, pengangguran meningkat, kemiskinan meningkat, dan inflasi tinggi.

Sebaliknya, apabila bunga turun maka penawaran dana investasi akan turun, tetapi permintaan investasinya akan meningkat. Di sini, permasalahan muncul. Apabila penawaran dana investasi turun sedangkan permintaan investasi meningkat maka dari mana untuk memenuhi permintaan investasi tersebut? Inilah permasalahan yang sulit dijawab oleh sistem bunga. Oleh karena itu, jelaslah bahwa yang memisahkan sektor moneter dan riil adalah bunga. Padahal, kedua sektor tersebut tidak mungkin dipisahkan, karena sektor moneter merupakan pelumas perekonomian sedangkan mesin perekonomiannya adalah sektor riil. Maka, apa dan bagaimana apabila keduanya dipisahkan? Dampaknya adalah sektor moneter akan menganaktirikan sektor riil.

Uang menjadi tidak produktif karena hanya akan mengalir menuju bunga yang lebih tinggi. Faktanya, dana perbankan konvensional banyak tertanam di instrumen bunga seperti Sertifikat Bank Indonesia (SBI). Dengan menaruh di SBI akan mendapat *return* di atas bunga tabungan sehingga perbankan telah untung dan terhindar dari resiko negatif *spread*. Apabila menyalurkan ke sektor riil risikonya tinggi. Padahal, paradigma investasi adalah *high risk, high return*. Karenanya, jangan heran jika sektor riil pertumbuhannya belum sesuai dengan yang diharapkan, sedangkan sektor *financial* telah mengecoh perekonomian nasional. Atau dengan kata lain, pertumbuhan yang tinggi pada sektor *financial* dan *stock market* belum menyentuh sektor riil.

Di sisi lain, bunga menyebabkan inflasi (inflatoir). Biaya bunga merupakan biaya yang berhubungan dengan input dan proses produksi. Sehingga, hal ini akan berdampak pada naiknya Harga Pokok Produksi (HPP). Naiknya HPP akan menyebabkan naiknya harga jual. Apabila ini terjadi pada harga-harga secara meluas maka terjadilah inflasi.

Bunga harus tetap dibayarkan oleh debitur kepada kreditur, walaupun usaha yang dibiayainya belum tentu mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, pada sistem bunga ada pihak yang pasti menerima pendapatan, dan ada pihak yang belum pasti memperoleh pendapatan. Dalam sistem ini, ada pihak yang bebas risiko yaitu kreditur dan ada pihak yang tidak bebas risiko yaitu debitur.

Karakteristik dasar suku bunga adalah cenderung tinggi di saat ekonomi memburuk dan cenderung rendah di saat ekonomi membaik. Saat ekonomi memburuk debitur hanya mendapatkan keuntungan yang kecil bahkan mungkin mengalami kerugian. Apakah adil apabila membayar bunga yang tinggi? Pada kondisi ini, kreditur mengeksploitasi dan mempredatori debitur. Saat ekonomi membaik, debitur mendapatkan keuntungan yang tinggi tetapi membayar bunga rendah. Apakah adil bila kreditur menerima pendapatan lebih rendah? Pada kondisi ini debitur mengeksploitasi dan mempredatori kreditur.

Bunga menyebabkan proses ketidakadilan. Sebab, dalam bunga, selalu ada pihak yang melakukan eksploitasi dan predatori, baik dalam kondisi ekonomi membaik maupun memburuk. Sistem bunga disisi lain juga menyebabkan yang kaya akan semakin kaya khususnya pada saat kondisi ekonomi sedang memburuk dan yang miskin akan semakin miskin karena harus menanggung hutang dan bunga yang lebih tinggi.

Dengan demikian maka yang dikategorikan sebagai *riba* adalah:

1. *Riba* adalah tambahan yang dikaitkan dengan utang piutang yang besarnya dijanjikan dimuka berdasarkan besar kecilnya utang piutangnya.
2. *Riba* adalah tambahan yang dikaitkan dengan utang piutang karena keterlambatan maupun perbedaan waktu pembayaran utang, atau

cicilan utang yang besarnya dijanjikan dimuka berdasarkan besar kecilnya utang piutangnya.

3. Riba adalah menerima pendapatan yang tetap yang bersumber dari pendapatan tidak tetap.
4. Riba adalah menerima pendapatan yang tidak tetap yang bersumber dari pendapatan yang tetap.
5. Riba adalah suatu transaksi dimana terdapat pihak yang pasti memperoleh untung sedangkan pihak lainnya belum tentu memperoleh untung.
6. Riba adalah suatu transaksi dimana terdapat pihak yang bebas resiko sedangkan pihak lainnya tidak bebas resiko.
7. Riba adalah tukar menukar antara barang dengan barang yang tidak senilai.
8. Riba adalah tambahan atas barang yang diperjual belikan dikarenakan penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang yang dipertukarkan dengan jenis barang lainnya. Riba ini muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian.

Berdasarkan uraian di atas jelaslah bahwa bunga merupakan penyakit yang berbahaya dalam perekonomian. Oleh karena itu, apabila suatu sistem perekonomian tetap menggunakan bunga sebagai salah satu instrumennya, perekonomian tersebut telah sengaja dan sadar memelihara penyakit yang setiap saat dapat kambuh dan akan melumpuhkan sendi-sendi perekonomian. Mungkin, sudah saatnya dipikirkan sebuah alternatif. Atau, memang bunga sudah saatnya untuk ditinggalkan dari sistem perekonomian.

d. Macam-macam Riba

Secara garis besar, ribat dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu *riba* utang piutang dan *riba* jual beli (Antonio, 2001:41). Kelompok pertama terbagi menjadi dua yaitu *riba qard* dan *riba jahiliyah*. Kelompok kedua, yaitu *riba fadhl* dan *riba nasi'ah*.

1. *Riba Qardh* adalah suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap hutang.

2. *Riba Jahiliyah* adalah hutang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar hutangnya pada waktu yang ditetapkan.
3. *Riba Fadhl* adalah pertukaran antar barang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang *ribawi*.
4. *Riba Nasi'ah* adalah penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang *ribawi* yang dipertukarkan dengan jenis barang *ribawi* lainnya. *Riba* ini muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian.

Jual beli dapat dilakukan atau tidak, jika pertukaran tersebut sejenis dan senilai antara dua barang, sebagaimana Sabda Nabi Muhammad:

*“Dari Ubaidah bin Shamit: “Nabi saw. Bersabda: emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, sya’ir dengan sya’ir, kurma dengan kurma, dan garam dengan garam, hendaklah sama banyaknya, tunai, dan timbang terima, apabila berlainan jenisnya bolehlah kamu jual sekehendakmu asal tunai.” (HR Muslim dan Ahmad) **

Berdasarkan uraian-uraian sebelum maka dapat disimpulkan karakteristik dari bunga yang merupakan salah satu perwujudan riba dalam perekonomian sebagai berikut :

1. Meningkat pada saat siklus ekonomi yang sedang menurun, terjadi predatori dan eksploitori.
2. Menurun pada saat siklus ekonomi naik, terjadi predatori dan eksploitori
3. Terjadi intimidasi psikologis
4. Satu pihak bebas resiko dan pihak lainnya tidak bebas resiko
5. Pendapatan tetap bersumber dari pendapatan tidak tetap, sehingga tidak mencerminkan siklus ekonomi yang sebenarnya
6. Sumber masalah dalam perekonomian: inflatoir, uang tidak produktif, uang hanya mengalir ke tingkat bunga lebih tinggi, menganaktirikan sektor riil, memisahkan sektor moneter dengan

sektor riil, menyebabkan kontraksi perekonomian, penyebab pengaguran dan meningkatkan kemiskinan

7. Kaya makin kaya miskin makin miskin
8. Memperlebar kesenjangan ekonomi
9. Menciptakan ketergantungan
10. Dapat diketahui sebelum terjadi,
11. Mendahului kehendak dan kekuasaan Allah

BAB II

BANK SYARIAH

A. Pengertian Bank Syariah

Menurut Monger dan Rawashdeh (2008:3) lembaga keuangan syariah merupakan salah satu bentuk implementasi sistem keuangan Islam. Bank syariah adalah salah lembaga keuangan syariah. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi dengan tujuan untuk mengimplemetasikan sistem perekonomian dan prinsip keuangan Islam (*economic and financial principles of Islam*) di sektor perbankan (Zaki, Ahmad dan Mahfud Sholihin, 2010:5). Walaupun sektor keuangan lain *non* perbankan seperti Asuransi Syariah, *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), Pasar Modal Syariah, Reksadana Syariah dan Pegadaian Syariah juga telah beroperasi melayani kebutuhan masyarakat.

Spesifik kepada bank syariah, bank syariah adalah bank yang merujuk kepada ketentuan-ketentuan syariah sebagai landasan utama setiap aktifitasnya (Khan, M. S. dan A. Mirakhor, 1994:21). *Islamic Banking Act* 1983 di Malaysia mendefinisikan bank syariah sebagai perusahaan yang menjalankan bisnis syariah. Definisi ini dimaknai dengan keharusan tujuan dan operasi perusahaan yang sesuai dengan agama Islam. Menurut Wangsawidjaja (2012:16) Bank syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Bank syariah atau bank Islam adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah maksudnya adalah bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam (Edy Wibowo dan Untung Henty, 2005:33).

Karakteristik utama yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional adalah larangan riba yang diikuti oleh sistem yang mendukung tujuan sosial dan ekonomi dari masyarakat (Haron, S. & Yamirudeng, K, 2003:

1). Menurut Sholohin, Ahmad Ifham (2010:2) terdapat 5 (lima) fitur khas yang membedakan Bank Syariah dengan bank konvensional : 1) Filosofi dan nilai yang mendasari bank syariah; 2) Penyediaan produk dan jasa bebas bunga; 3) Pembatasan bank syariah kepada transaksi-transaksi yang diperbolehkan syariah; 4) Fokus kepada tujuan pengembangan dan sosial; dan 5) Tunduk kepada tinjauan Dewan Pengawas Syariah (DPS).

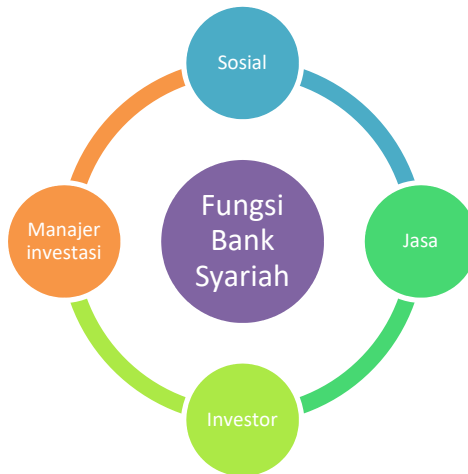
Landasan hukum bank syariah di Indonesia yaitu Undang-Undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Didalam Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 1 pengertian bank syariah, bank umum syariah, bank pembiayaan rakyat syariah, unit usaha syariah adalah sebagai berikut:

1. Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
3. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu Bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.

Menurut Rodoni dan Hamid (2008:5), lembaga keuangan syariah dibedakan menjadi dua, yaitu: lembaga keuangan depositori syariah (*depository financial institution syariah*) yang disebut dengan lembaga keuangan bank syariah dan lembaga keuangan syariah non depositori (*non depository financial institution syariah*) yang disebut lembaga keuangan syariah bukan bank. Sehingga peranan kedua lembaga tersebut adalah sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediation*) antara pihak yang kelebihan dana atau unit surplus (*ultimate lenders*) dan pihak yang kekurangan dana atau unit defisit (*ultimate borrowers*).

B. Fungsi Bank Syariah

Fungsi Bank Konvensional adalah sebagai *intermediary* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana dan membutuhkan dana selain menjalankan fungsi jasa keuangan, akan tetapi bank syariah mempunyai fungsi yang berbeda dengan bank konvensional, antara lain yaitu (Suharto,dkk., 2001:50):



Gambar 2.1
Fungsi Bank Syariah

1. Manajer Investasi

Salah satu fungsi bank syariah yang sangat penting adalah sebagai manajer investasi, maksudnya adalah bahwa bank syariah tersebut merupakan manajer investasi dari pemilik dana yang dihimpun, karena besar kecilnya pendapatan (bagi hasil) yang diterima oleh pemilik dana yang dihimpun sangat tergantung pada keahlian, kehati-hatian, dan profesionalisme dari bank syariah.

2. Investor

Bank-bank Islam menginvestasikan dana yang disimpan pada bank tersebut (dana pemilik bank maupun dana rekening investasi) dengan jenis dan pola investasi yang sesuai dengan syariah. Investasi yang sesuai dengan syariah tersebut meliputi akad *murabahah*, sewa menyewa, *musyarakah*, akad *mudharabah*, akad *salam* atau *istisna'*, pembentukan perusahaan atau akuisisi

pengendalian atau kepentingan lain dalam rangka mendirikan perusahaan, memperdagangkan produk, dan investasi atau memperdagangkan saham yang dapat diperjualbelikan.

Keuntungan dibagikan kepada pihak yang memberikan dana, setelah menerima bagian keuntungan *Mudharib* yang sudah disepakati sebelum pelaksanaan akad antara pemilik rekening investasi dan bank, sebelum pelaksanaan akad. Fungsi ini dapat dilihat dalam hal penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syariah, baik yang dilakukan dengan mempergunakan prinsip jual beli maupun dengan menggunakan prinsip bagi hasil sendiri.

3. Jasa Keuangan

Bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional, seperti misalnya memberikan layanan kliring, transfer, inkaso, pembayaran gaji dan sebagainya, hanya saja yang sangat diperhatikan adalah prinsip-prinsip syariah yang tidak boleh dilanggar.

4. Fungsi Sosial

Konsep perbankan Islam mengharuskan bank-bank Islam memberikan pelayanan sosial apakah melalui dana *Qard* (pinjaman kebajikan) atau Zakat dan dana sumbangan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Fungsi ini juga yang membedakan fungsi bank syariah dengan bank konvensional, walaupun hal ini ada dalam bank konvensional biasanya dilakukan oleh individu-individu yang mempunyai perhatian dengan hal sosial tersebut, tetapi dalam bank syariah fungsi sosial merupakan salah satu fungsi yang tidak dapat dipisahkan dengan fungsi-fungsi yang lain. Fungsi ini merupakan bagian dari sistem. Bank syariah harus memegang amanah dalam menerima ZIS (Zakat, Infak dan Sodaqah) atau *qardhul hasan* dan menyalurkan kepada pihak-pihak yang berhak menerimanya dan atas semuanya itu haruslah dibuatkan laporan keuangan sebagai pertanggungjawaban dalam memegang amanah tersebut.

C. Tujuan Sistem Bank Syariah

Tujuan utama system perbankan dan keuangan Islam dari perspektif Islam mencakup: (1) penghapusan bunga dari semua transaksi keuangan dan pembaruan semua aktivitas bank agar sesuai dengan prinsip Islam; (2) distribusi

pendapatan dan kekayaan yang wajar; dan (3) mencapai kemajuan pembangunan ekonomi (Lewis, Mervin K. & Algaoud, Latifa M., 2007:123).

Lebih lanjut, Chapra memaparkan beberapa tujuan dan fungsi penting yang diharapkan dari sistem perbankan Islam menurut Chapra (2000:2) antara lain: (a) Kemakmuran ekonomi yang meluas dengan tingkat kerja penuh dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang optimum; (b) Keadilan sosial-ekonomi dan distribusi pendapatan serta kekayaan yang merata; (c) Stabilitas nilai uang untuk memungkinkan alat tukar tersebut menjadi suatu unit perhitungan yang terpercaya, standar pembayaran yang adil dan nilai simpan yang stabil; (d) Mobilisasi dan investasi tabungan bagi pembangunan ekonomi dengan cara-cara tertentu yang menjamin bahwa pihak-pihak yang berkepentingan mendapatkan bagian pengembalian yang adil; dan (e) Pelayanan yang efektif atas semua jasa-jasa yang biasanya diharapkan dari sistem perbankan. Dalam pandangan Chapra, jelas sekali bahwa selain memberikan jasa keuangan yang halal bagi komunitas muslim sebagai tujuan khusus, sistem keuangan dan perbankan Islam diharapkan juga memberikan kontribusi bagi tercapainya tujuan sosio-ekonomi Islam (Chapra, M. Umer, 2000:2).

Menurut Harahap, Sofyan S. (2004:23) walaupun demikian, sama seperti *bisnis entity* lainnya, bank syariah tentu diharapkan dapat menghasilkan keuntungan dalam operasionalnya. Jika tidak, tentu bank syariah disebut tidak amanah dalam mengelola dana-dana yang diinvestasikan masyarakat. Maka bank syariah harus menyelaraskan antara tujuan profit dengan aspek moralitas Islam yang melandasi semua operasionalnya.

BAB III SISTEM BANK ISLAM

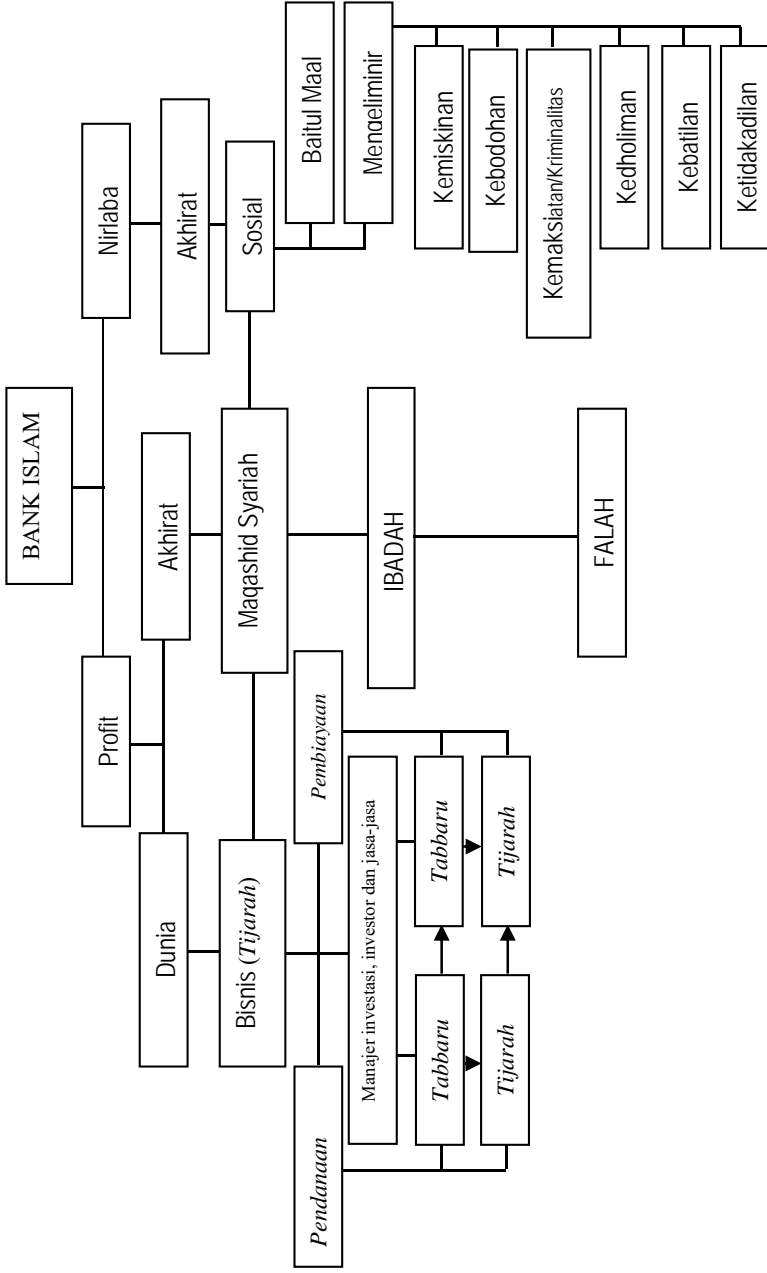
A. Fungsi dan Tujuan Bank Islam

Kata bank berasal dari kata *banco* yang berarti "meja atau bangku" (Ketut Rindjin; 2000:7). Mankiw (2003:86) mendefinisikan bank adalah "lembaga perantara keuangan dengan fungsi sebagai penerima deposito-deposito dari orang-orang yang ingin menabung dan menggunakan deposito-deposito tersebut untuk menyediakan kredit kepada orang-orang yang ingin meminjam". Samuelson dan Nordhaus (2004:197-198) mendefinisikan bank adalah "usaha yang melakukan perantara keuangan, yang mengumpulkan deposito (tabungan) dari satu pihak dan kemudian meminjamkannya kepada pihak lain atau institusi finansial yang memindahkan dana dari pemberi pinjaman ke peminjam".

Undang-undang No. 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah pasal 1 ayat mendefinisikan Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta carat dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Lebih lanjut pada ayat 7, Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Pada ayat 12, disebutkan Prinsip Syariah adalah prinsip Hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Sedangkan fungsi bank syariah adalah sebagaimana disebutkan dalam UU No. 21 tersebut pada pasal 4 ayat 2 menyebutkan bahwa bank umum syariah dan unit usaha syariah dapat menjalankan fungsinya sosial sebagai *baitul maal*. "Bank Islam" adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai lembaga *tijarah (bisnis)* atau *baitul tamwil* dan lembaga sosial (*baitul maal*) yang semuanya dalam rangka menjalankan syari'ah Islam secara *kaffah* dan beribadah kepada Allah untuk mencapai kesejahteraan

lahir batin (*falah*) dunia akhirat bagi generasi sekarang dan keberlangsungan (*sustainable*) generasi-generasi di masa akan datang berdasarkan ajaran Islam yang kaffah.

Bank Islam sebagai lembaga ekonomi maka dalam aktivitasnya akan senantiasa berfungsi dan memiliki tujuan seperti pada Gambar 3.1.



TUJUAN BANK ISLAM

Bank Islam sebagai lembaga ekonomi Islam maka dalam operasionalnya memiliki dan harus senantiasa menyeimbangkan dua tujuan yaitu tujuan memperoleh keuntungan sebagai lembaga bisnis dan non keuntungan sebagai lembaga non profit sekaligus.

Keuntungan yang diperoleh tidak hanya berwujud keuntungan dunia saja melainkan juga keuntungan akhirat, karena manusia memang diperintahkan untuk mencari kebahagiaan (keberuntungan) dunia tanpa mengabaikan kebahagiaan dunianya, seperti diperintahkan dalam surat Al Qashash ayat 77.

وَأَبْتِغِ فِي مَآءَاتِكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا
وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ
لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ٧٧

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.” (QS 28, Al Qashash:77).

Tujuan kedua dari bank Islam dalam hubungannya dengan profit adalah non profit, aktivitas non profit ini dilaksanakan hanya semata-mata mengharapkan imbalan dari Allah khususnya di akhirat kelak nanti. Tujuan ini sesuai dengan yang diperintahkan dalam Al Qur'an surat As Shaff ayat 10-11:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا هَلْ أَذُكُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِّنْ
عَذَابٍ أَلِيمٍ ۝ تُوْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ ۚ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ
بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ ۗ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۝

“Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari azab yang pedih? (10). (yaitu) kamu beriman kepada Allah dan RasulNya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. (11)” (QS 61, Ash Shaff: 10-11).

Bank Islam dalam mencapai dua tujuan tersebut harus selalu berdasarkan pada nilai-nilai yang diajarkan dalam Al Qur’an, karena jika meninggalkan ajaran Islam maka yang diperoleh bukan keuntungan melainkan kegagalan dan kegagalan tersebut akan membawa kehinaan bagi bank Islam khususnya dan tentunya umat Islam sendiri. Kehinaan tersebut dapat dapat terjadi didunia maupun akhirat kelak. Wujud kehinaan dunia dapat berwujud antara lain; tidak tercapainya target-target yang telah direncanakan, ditinggalkan nasabah, distigma bank Islam sama atau bahkan lebih dholim dari bank konvensional dan sebagainya. Hal ini disebutkan didasarkan pada surat Ali Imran ayat 112.

ضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الذِّلَّةُ أَيْنَ مَا تَقِفُوا إِلَّا بِحَبْلٍ مِّنَ اللَّهِ وَحَبْلٍ مِّنَ
النَّاسِ وَبَاءُوا بِغَضَبٍ مِّنَ اللَّهِ وَضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الْمَسْكَنَةُ ذَلِكِ
بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَكْفُرُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَيَقْتُلُونَ الْأَنْبِيَاءَ بِغَيْرِ حَقِّ
ذَلِكَ بِمَا عَصَوْا وَكَانُوا يَعْتَدُونَ ۝١١٢

“Mereka diliputi kehinaan di mana saja mereka berada, kecuali jika mereka berpegang kepada tali (agama) Allah dan tali (perjanjian) dengan manusia, dan mereka kembali mendapat kemurkaan dari Allah dan mereka diliputi kerendahan. yang demikian itu karena mereka kafir kepada ayat-ayat Allah dan membunuh Para Nabi tanpa alasan yang benar. yang demikian itu disebabkan mereka durhaka dan melampaui batas.” (QS3, Ali Imran:112)

Dua tujuan yang akan dicapai oleh bank Islam tersebut, menjadikan Bank Islam berfungsi sebagai lembaga bisnis (*tijarah*) sekaligus sebagai lembaga sosial. Fungsi sebagai lembaga bisnis diimplementasi pada bank Islam sebagai lembaga intermediasi keuangan, manajer investasi, investor dan juga

memberikan jasa-jasa perbankan lainnya. Fungsi intermediasi dilakukan dengan cara menghimpun dana dari masyarakat kemudian menyalurkannya kepada masyarakat kembali. Karena bank Islam dalam berbisnis selalu mengejar keuntungan dunia sekaligus keuntungan akhirata maka akad-akad (transaksi) bisnisnya menggunakan akad bisnis dan akad kebaikan (*tabbaru*) baik dalam pendanaan (*funding*), pembiayaan (*financing*) maupun jasa-jasa perbankan lainnya. Fungsi sosial dari bank Islam diwujudkan dalam bank Islam sebagai *baitul maal* dan dalam operasionalnya selalu berusaha membela kaum yang termarjinalkan (kaum yang lemah) dalam perekonomian, dan selalu memerangi kemiskinan, kebodohan, kebatilan, kedholiman serta ketidakadilan. Kedua fungsi bank Islam itu tidak dapat pisahkan dan tidak ada mana yang harus didahulukan, melainkan harus dilaksanakan menyeluruh secara bersama-sama (*kaffah*) dan harus saling mendukung, karena Islam memerintahkan untuk menjalankan Islam secara *kaffah* seperti disebutkan dalam Al Qur'an surat Al Baqarah ayat 208 berikut ini:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطَوَاتِ
الشَّيْطٰنِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ٢٠٨

“Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.” (QS 2; Al Baqarah:208).

Apabila kedua fungsi bank Islam tersebut dijalankan secara parsial atau menjalankan fungsi bisnis tetapi meninggalkan fungsi sosial atau sebaliknya maka yang diperoleh bukan keberuntungan melainkan akan memperoleh kehinaan dalam kehidupan dunia maupun akhirat kelak. Allah memperingatkan yang demikian dalam surat Al Baqarah ayat 85 berikut ini:

ثُمَّ أَنْتُمْ هَٰؤُلَاءِ تَقْتُلُونَ أَنفُسَكُمْ وَتُخْرَجُونَ فَرِيقًا مِّنْكُمْ مِّن دِيَارِهِمْ
تَظَاهَرُونَ عَلَيْهِم بِالْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَإِن يَأْتُوكُمْ أُسْرَىٰ تَقْلُدُوهُمْ وَهُوَ مُحْرَمٌ
عَلَيْكُمْ ۚ أَخْرَجَهُمْ أَفْتُونُونَ ۚ بَعْضُ الْكُتُبِ وَتَكْفُرُونَ بِبَعْضٍ فَمَا

جَزَاءٌ مَّن يَفْعَلُ ذَٰلِكَ مِنكُمُ إِلَّا خِزْيٌ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَيَوْمَ الْقِيَامَةِ
يُرَدُّونَ إِلَىٰ أَشَدِّ الْعَذَابِ ۗ وَمَا اللَّهُ بِغَفِيلٍ عَمَّا تَعْمَلُونَ ۝٨٥

“Kemudian kamu (Bani Israil) membunuh dirimu (saudaramu sebangsa) dan mengusir segolongan daripada kamu dari kampung halamannya, kamu bantu membantu terhadap mereka dengan membuat dosa dan permusuhan; tetapi jika mereka datang kepadamu sebagai tawanan, kamu tebus mereka, Padahal mengusir mereka itu (juga) terlarang bagimu. Apakah kamu beriman kepada sebahagian Al kitab (Taurat) dan ingkar terhadap sebahagian yang lain? Tiadalah Balasan bagi orang yang berbuat demikian daripadamu, melainkan kenistaan dalam kehidupan dunia, dan pada hari kiamat mereka dikembalikan kepada siksa yang sangat berat. Allah tidak lengah dari apa yang kamu perbuat.” (QS2; Al Baqarah:85)

Kedua Fungsi bank Islam tersebut dalam rangka tercapai tujuan syariah Islam (*maqashid syariah*) dan semuanya sebagai ibadah dengan tujuan akhirnya adalah kesejahteraan dunia akhirat (*Falah*). Subtansi tujuan dari *syari'ah* adalah agar hidup manusia menjadi mudah dan sejahtera di dunia dan akhirat. Hal ini senada dengan pendapat *Imam Ghazali dan Ibnu Qayyim*. Menurut *Ghazali*, Tujuan utama *syari'ah* adalah memelihara kesejahteraan manusia yang mencakup perlindungan keimanan, kehidupan sosial, akal, keturunan, dan harta benda mereka. Apa saja yang menjamin terlindunginya lima perkara ini adalah maslahat bagi manusia dan dikehendaki. *Ibnu Qayyim*, berpendapat; Basis *syari'ah* adalah hikmah dan kemaslahatan manusia di dunia dan di akhirat. Kemaslahatan ini terletak pada keadilan sempurna, rahmat, kesejahteraan, dan hikmah. Apa saja yang membuat keadilan menjadi aniaya, rahmat menjadi kekerasan, kemudahan menjadi kesulitan, dan hikmah menjadi kebodohan, maka hal itu tidak ada kaitannya dengan *syari'ah*.

Kedua fungsi bank Islam tersebut semakin kukuh dan jelas setelah dikeluarkannya UU no 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, seperti terkmaktub pada pasal 4 yang menyebutkan bank Islam selain sebagai lembaga intermediasi (menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat) juga dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga *baitul maal*. Karena sebagai *baitul maal* maka bank Islam boleh pengumpulan dan menyalurkan

Shadhaqah, Infaq dan Zakat (ZIS) dan sebagai pengelola waqaf serta boleh menggunakan ZIS tersebut sebagai sumber dana pinjaman untuk kebaikan (*qardul hasan*).

Berdasarkan uraian di atas maka Bank Islam dalam operasionalnya dapat melaksanakan semua kegiatan usaha yang biasa dilakukan oleh bank konvensional, namun tidak boleh berdasarkan bunga dan tidak boleh melanggar hukum-hukum Islam baik bagi nasabah muslim maupun non muslim. Syahdeini (1999:1), mengatakan. "bank syariah boleh melayani masyarakat non muslim ataupun dimiliki dan dikelola oleh mereka yang non muslim".

Tujuan dasar dari perbankan Islam (*Hanbook of Islamic Banking*, Syahdeini (1999:21) ialah

"menyediakan fasilitas keuangan dengan cara mengupayakan instrumen-instrumen keuangan (financial instruments) yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan norma-norma syariah. Perbankan Islam bukan ditujukan terutama untuk memaksimalkan keuntungan sebagaimana halnya sistem perbankan yang berdasarkan bunga melainkan untuk memberikan keuntungan-keuntungan sosio ekonomis bagi orang-orang muslim".

Chapra (1985) berpendapat fungsi dari perbankan Islam adalah;

"Bank sentral Islam harus melaksanakan semua fungsi yang sama seperti bank-bank sentral lainnya, yaitu menerbitkan mata uang, bertindak sebagai pemberi pinjaman, membimbing dan menyelia serta meregulasi sistem keuangan, tetapi juga berfungsi mencegah terjadinya konsentrasi kekayaan dan kekuasaan di tangan kelompok yang punya kepentingan melalui institusi keuangan. Sedangkan bank komersial Islam berbeda dengan bank konvensional dalam dua hal, yaitu penghapusan riba dan dana yang berasal dari masyarakat harus digunakan untuk melayani kepentingan umum dan bukan kepentingan individu."

Lewis dan Algaoud (2007:123) berpendapat bahwa tujuan utama perbankan dan keuangan Islam adalah penghapusan riba dari semua transaksi keuangan dan pembaharuan semua aktivitas bank agar sesuai dengan prinsip Islam, distribusi pendapatan dan kekayaan yang wajar, dan kemajuan

pembangunan ekonomi. Dengan demikian apabila bank Islam tidak dapat menciptakan kesejahteraan (falah) baik di dunia maupun akhirat bagi umat manusia khususnya umat Islam maka bank Islam dapat dikategorikan telah gagal dalam menjalankan fungsi dan peranannya dalam perekonomian.

Mannan (1970: 203) menyatakan bahwa fungsi umum Bank yang menggunakan prinsip syariah adalah memberikan pelayanan perbankan umum biasa, menyediakan fasilitas rekening bukan investasi terbuka, menyediakan fasilitas untuk menarik dana bagi investasi dalam perdagangan dan bisnis, dan akhirnya memberi pelayanan sosial kemanusiaan, memperkenankan penarikan bebas bunga dan pinjaman kebajikan hal khusus (*qardul hasan*). Dengan demikian bank Islam mempunyai tiga fungsi yaitu lembaga intermediasi, lembaga bisnis dan investasi serta lembaga sosial. Bank Islam pada substansinya adalah untuk mencapai tujuan dari syariah Islam karena setiap aktivitas yang dilakukan oleh bank Islam merupakan manifestasi dari pengamalan syariah Islam.

Bank Islam merupakan bagian dari sistem ekonomi Islam yang dioperasikan dengan sasaran untuk menerapkan prinsip keuangan dan ekonomi Islam. Sasaran dari bank Islam tidak hanya memperoleh keuntungan, tetapi juga melaksanakan kebajikan dan membawa kesejahteraan kepada masyarakat (IBBL, 1995:7). Kriteria utama keefektifan Bank Islam bukan hanya sejauh mana tingkat eliminasi bunga dari operasinya dan keuntungan yang mereka dapatkan, tetapi juga sejauh mana mereka telah membantu mencapai tujuan-tujuan sosioekonomi masyarakat Islam (Chapra, 2000:123). Dengan demikian ada indikasi bahwa kinerja Bank Islam berpengaruh pada kesejahteraan masyarakat yang berhubungan dengan bank tersebut.

Sasaran Bank Islam juga harus menyejahterakan karyawannya. Kesejahteraan karyawan itu meliputi gaji, pelatihan, pendidikan, kesehatan dan sebagainya (Ibrahim *et al.*, 2003). Kinerja Bank Islam bergantung sasaran yang dicapai. Maka ada indikasi bahwa bank Islam yang kinerjanya baik berpengaruh pada peningkatan kesejahteraan karyawan.

Paradigma yang dibangun dalam sistem bank Islam bukanlah paradigma menabung melainkan paradigma investasi, sehingga model hubungan antara pihak nasabah dengan pihak bank Islam adalah kemitraan investasi. Karena

paradigmanya investasi maka pembagian hasil dari pengelolaan dananya mempertimbangkan kemungkinan untung dan rugi bukan berdasarkan besar kecilnya dana yang dikelola tanpa mempertimbangkan kemungkinan untung dan rugi seperti bank dengan sistem bunga. Besarnya nisbah (rasio) bagi hasil disepakati pada awal akad transaksi investasi disepakati. Pembayaran nisbah bagi hasil pada bank Islam didasarkan pada hasil yang diperoleh (*based of income*) bukan pada besar kecilnya dana (*based of funds*).

Hukum investasi adalah adanya hubungan positif antara pengembalian (*return*) investasi dengan resiko investasi, permintaan dana investasi dan penawaran dana investasi. Semakin tinggi resiko yang akan ditanggung oleh investor maka investor akan mengharapkan tingkat pengembalian yang tinggi pula sebagai kompensasi dari tingginya resiko yang akan ditanggung. Tingkat pengembalian investasi yang lebih tinggi akan memicu meningkatnya permintaan dan penawaran dana investasi, dan sebaliknya tingkat pengembalian investasi yang lebih rendah akan memicu turunnya permintaan dan penawaran dana investasi.

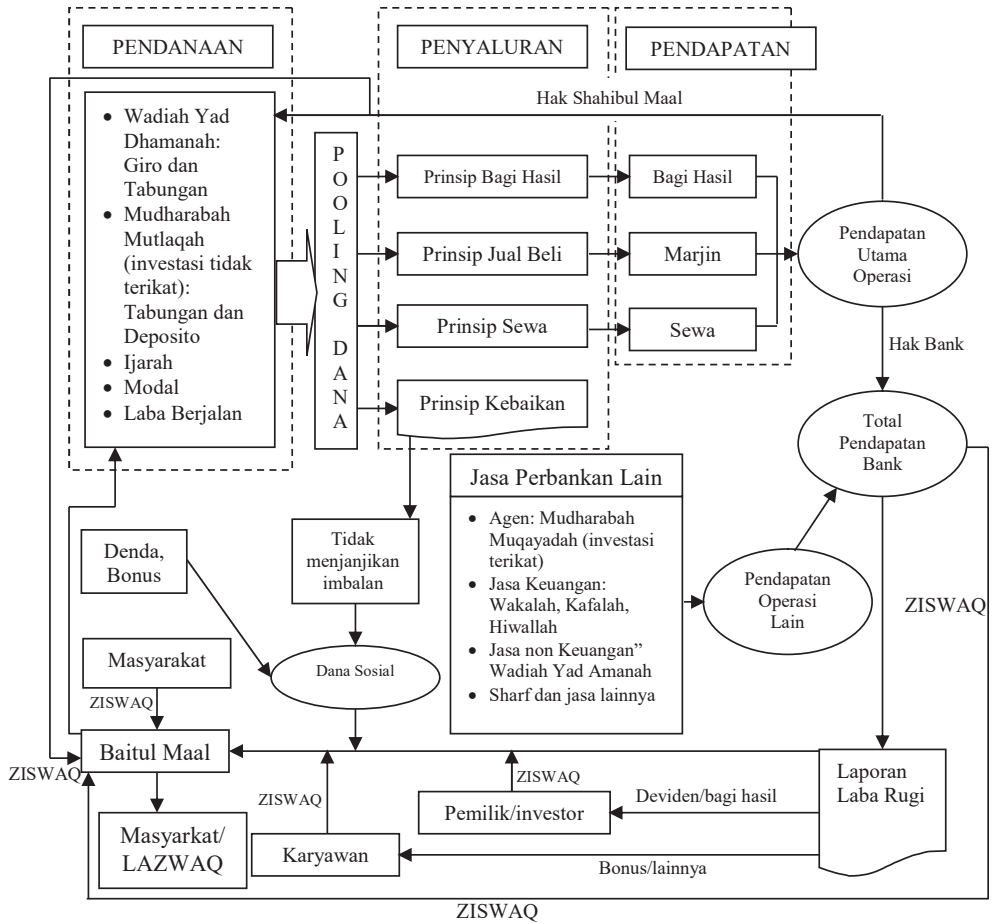
Pada sistem perbankan syariah permintaan dana investasi bersumber dari permintaan pembiayaan dan penawaran dana investasi bersumber dari tabungan. Nasabah penabung menempatkan (mengamanahkan) dananya pada bank adalah dengan motif melakukan investasi dan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan juga dengan motif investasi. Dengan demikian semakin tinggi bagi hasil yang diterima oleh nasabah baik nasabah penabung maupun nasabah penerima pembiayaan akan meningkatkan tabungan dan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan (investasi).

Bank Islam sebagai lembaga ekonomi dalam operasional harus selalu bertujuan untuk menjalan misi sebagai lembaga ekonomi membela kaum termarginalkan dalam perekonomian dan harus selalu memerangi kebodohan, kemiskinan, kedholiman, kebatilan dan ketidakadilan. Komitmen bank Islam dalam memerangi kebodohan dalam dilihat seberapa besar dana yang dikeluarkan untuk biaya pendidikan dan pelatihan baik untuk internal bank maupun untuk masyarakat. Keperpihakan bank Islam pada kelompok termarginalkan dan kelompok ekonomi lemah dapat dilihat dari komitmennya dalam memebrikan pembiayaan pada masyakakat ekonomi lemah misalnya

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Komitmen bank Islam dalam memerangi kemiskinan dapat dilihat dari seberapa besar biaya untuk kesehatan bagi sumberdaya manusia internal dan bagi masyarakat di luar bank Islam serta tingkat income perkapita bagi para orang-orang di internal bank Islam itu sendiri. Komitmen dalam meminimalisir kedholiman, kebatilan dan ketidakadilan dapat dilihat apakah terjadi eksploitasi terhadap sumberdaya manusianya dan seberapa kesenjangan pendapatan diantara para karyawan dengan para pengelola bank maupun pemilik modal dari bank Islam tersebut. Semakin besar biaya pendidikan, biaya kesehatan, pendapatan perkapita karyawan dan semakin kecil kesenjangan serta meratanya disitribusi pendapatan diantara orang yang bekerja di bank Islam maka bank Islam tersebut semakin kuat komitmennya terhadap syariah Islam atau semakin tinggi tingkat ke-*kaffah*-annya. Sebaliknya, semakin kecil biaya pendidikan, biaya kesehatan, pendapatan per kapita karyawan dan semakin lebarnya kesenjangan serta tidak meratanya disitribusi pendapatan diantara orang yang bekerja di bank Islam maka bank Islam tersebut semakin lemah komitmennya terhadap syariah Islam atau semakin rendah tingkat ke-*kaffah*-annya.

B. Sistem Operasional Bank Islam

Sistem operasional bank Islam sebagai lembaga bisnis sekaligus lembaga sosial dapat dilihat pada Gambar 3.2. Pendanaan pada Bank Islam bersumber dari internal dan eksternal. Dana eksternal terdiri Dana Pihak Ketiga (DPK) yaitu dana titipan (akad *wadi'ah yad dhomanah*) dan dana investasi (akad *mudharabah mutlaqah*), *sukuk* yang diterbitkan oleh bank Islam dan dana-dana dengan akad *ijarah*. Sumber kedua adalah dana internal yaitu modal yang disetor oleh pemilik dan laba berjalan yang diperoleh bank sebelum dibagi kepada pihak-pihak yang berhak. Sumber-sumber dana tersebut kemudian dijadikan satu (*pooling fund*) yang selanjutnya akan disalurkan sebagai pembiayaan.



Sumber: Muhammad Nafik H.R. 2008. Modul Pelatihan Dasar Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Islamic Finance Developmnet Institute (IFDI).

Gambar 3.2.
Sistem Operasional Bank Islam

Pembiayaan pada bank syariah umumnya menggunakan empat prinsip utama yaitu bagi hasil, jual beli, sewa dan kebaikan. Pendapatan yang diperoleh dari pembiayaan prinsip bagi hasil ini adalah bagi hasil dari pengelolaan dana oleh pihak nasabah pembiayaan. Nisbah (persentase) bagi hasil ini ditentukan pada saat akad disepakati dan pembayarannya berdasarkan hasil yang diperolehnya, sehingga pendapatan bagi hasil ini tidak sama dalam setiap periodenya.

Pendapatan pembiayaan dengan prinsip jual beli adalah margin keuntungan yang telah disepakati pada saat akad terjadi. Pendapatan dari akad jual beli ini bersifat pasti dan tetap dalam setiap periode. Pendapatan dari pembiayaan prinsip sewa adalah biaya sewa yang telah disepakati pada saat akad, bersifat pasti dan tetap dalam setiap periodenya. Pembiayaan dengan prinsip kebaikan (*tabbaru*) karena niatnya adalah kebaikan yang hanya mengharap balasan dari Allah semata maka tidak diperkenankan adanya pendapatan yang diperjanjikan baik dalam waktu, besarnya rupiah maupun besarnya persentasenya. Tetapi dalam akad kebaikan ini pihak penerima dana boleh memberikan imbalan sebagai tanda terima kasih tetapi tidak boleh diperjanjikan pada saat akad, karena jika diperjanjikan maka termasuk riba. Pendapatan yang diterima oleh bank dari akad kebaikan ini tidak boleh dimasukkan dalam pendapatan operasional bank melainkan harus dimasukkan dalam rekening dana sosial. Rekening dana sosial ini juga bersumber dari denda dan bonus lain yang diterima oleh bank.

Pendapatan bagi hasil, margin dan sewa dikumpulkan menjadi Pendapatan Utama Operasional (PUO) bank Islam. PUO ini akan dibagi antara bank dengan pemilik Dana Pihak Ketiga (DPK) berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati. Apabila pihak bank akan memberikan bonus pada nasabah akad *wadiah* maka bonus tersebut harus diambil dari proporsi hak untuk dana *wadiah* atau dengan akat lain tidak boleh diambilkan dari pengelolaan dana diluar dana *wadiah*.

Bank Islam disamping memperoleh pendapatan dari pengelola dana, umumnya memiliki sumber Pendapatan Lain Operasional (PLO) yang berupa *Fee Based Income* (FBI) yang bersumber jasa-jasa bank antara lain fee sebagai agen dari mudharabah muqayadah (investasi terikat), fee dari jasa keuangan

pada akad wakalah, kafalah, hiwallah dan jasa non keuangan pada akad wadi'ah yad amanah. Hak dari PUO dan FBI dikumpulkan menjadi satu menjadi Pendapatan Total Operasional (PTO). PTO setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasi dan biaya-biaya lainnya apabila mencapai nisab maka harus dikeluarkan zakatnya dan di masukan dalam rekening *baitul maal* dan membayar pajak. Sisanya kemudian mungkin sebagian dibagikan kepada semua Sumber Daya Insani (SDI) dalam bank dan berikan kepada pemilik sebagai dividen maupun bagi hasil kepada investornya yang ada sesuai kesepakatan yang telah dibuat.

Para karyawan penerima bonus, pemilik penerima dividen dan investor penerima bagi hasil mungkin akan membayar Zakat, Infaq, Shadaqah dan Waqaf (ZISWAQ) melalui bank Islam tersebut maka semua penerimaan ZISWAQ ini akan masuk rekening *baitul maal*. Bank Islam disamping menerima ZISWAQ dari internal bank juga boleh menerima ZISWAQ dari pihak luar bank (masyarakat). Dana atau aset yang terkumpul dalam rekening *baitul maal* selanjutnya akan disalurkan kepada yang berhak menerima baik secara langsung maupun melalui lembaga zakat diluar bank. Dana ZISWAQ ini dalam pengelolaan boleh atau bahkan wajib digunakan untuk memperdayakan ekonomi masyarakat yang berhak baik melalui *qardul hasan* maupun melalui model lainnya, tetapi semua hasil dari pengelolaan ZISWAQ ini harus kembali kepada *baitul maal* atau masyarakat lagi dan tidak boleh dinikmati oleh pihak bank Islam. Pemberdayaan ZISWAQ merupakan salah satu cara untuk mendukung operasional bank Islam dalam rangka mewujudkan *falah* dan Islam sebagai *rahmatan lil alamin*.

C. Prinsip Operasional Bank Islam

Bank Islam dalam operasinya harus selalu berusaha menjalankan prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Tidak boleh: melakukan, terlibat, mendukung, memfasilitas, membiayai dan sebagainya dalam aktivitas yang diharamkan serta menerima dana yang diperoleh dari aktivitas yang dilarang tersebut.
2. Selalu berusaha menghindari transaksi yang batil yang terdiri dari:

- a. *Maisir* (perjudian) adalah sistem transaksi yang hasilnya *zero sum game* atau menang kalah (*win lose*). Kalah menang atau kalau satu pihak untuk meraih keuntungan dan ada pihak yang mengalami kerugian. Sementara itu, Islam mengajarkan investasi yang saling menguntungkan.
- b. *Bai' al-ma'dum* adalah melakukan penjualan atas barang yang belum dimiliki.
- c. *Taghrir* adalah ketidakpastian yang terjadi dalam suatu transaksi tetapi ketidakpastian itu diketahui dan dikendalikan oleh salah satu pihak sedangkan pihak lainnya tidak tahu dan tidak bisa mengendalikan. Pihak yang mengendalikan ketidakpastian atau memanfaatkan ketidaktahuan pihak lainnya dalam rangka mendapatkan keuntungan dan atau mengeksploitasi pihak lainnya dan pada prakteknya taghrir ini akan menjadi tadhlis.
- d. *Gharar* adalah membuat suatu ketidakpastian menjadi kepastian atau membuat suatu kepastian menjadi suatu ketidakpastian. Ini dilakukan agar mendapatkan keuntungan. Islam mengajarkan, apabila dalam suatu transaksi terjadi ketidakpastian dan ketidakpastian tersebut dapat menyebabkan terjadinya resiko maka resiko yang terjadi harus ditanggung bersama oleh pihak-pihak yang berakad. Karena, memang tidak seorangpun yang dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok, lihat Surat Al Luqman ayat 34. *Gharar* merupakan ketidakpastian yang tidak diketahui dan tidak bisa dikendalikan oleh semua pihak yang bertransaksi dalam suatu akad.
- e. *Ikhtikar* adalah melakukan rekayasa penawaran dengan cara melakukan penawaran semu (*false supply*). Ini dilakukan untuk mempermainkan harga agar naik atau turun dalam rangka mendapatkan keuntungan.
- f. *Bay Najasy* adalah melakukan rekayasa permintaan dengan cara melakukan permintaan semu (*false demand*) untuk mempermainkan harga agar naik atau turun dalam rangka mendapatkan keuntungan. *Ikhtikar* dan *bai' najasy* dilarang karena akan merusak mekanisme pasar dalam menetapkan harga yang fair, sehingga pasar tidak dapat berfungsi dengan efisien dan tidak adil. Tindakan mempermainkan

harga ini sering terjadi di pasar yaitu tindakan goreng menggoreng harga sekuritas di pasar modal.

- g. *Tadlis* (penipuan) adalah transaksi yang tidak menerapkan keterbukaan dan transparansi (*full disclosure*) dengan tujuan untuk meraih keuntungan. Transaksi ini memanfaatkan tidak sempurnanya informasi yang terjadi pasar. Islam mengajarkan bisnis seperti yang dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW yaitu *siddiq, tabligh, amanah, istiqomah* dan *qonaah* serta *fathonah*.
 - h. *Riba*, yang dimaksud dalam investasi adalah terjadinya pengembalian investasi yang tetap (*fixed return*) dan pasti baik besar maupun waktunya yang bersumber dari pendapatan yang besarnya belum pasti di waktu akan datang. Tindakan ini dilarang karena terjadi satu pihak yang pasti memperoleh pengembalian investasi sedangkan pihak yang membayarkan pendapatan tersebut besarnya pendapatan yang diperoleh tidak pasti. Pada sistem ini terdapat pihak yang bebas resiko (pemilik dana) dan ada pihak yang tidak bebas resiko (pengelola dana), untuk lebih jelasnya lihat pembahasan *taghrir* dan *gharar*.
3. Selalu berusaha menjalankan misi ekonomi Islam, yaitu:
- a. Memerangi kebodohan,
 - b. Memerangi kemiskinan
 - c. Memerangi kriminalitas
 - d. Memerangi kebatilan
 - e. Memerangi Kedholiman
 - f. Memerangi ketidakadilan
4. Menjalankan asas dan prinsip transaksi sebagai berikut:
- a. *Ukhuwah* (persaudaraan); saling tolong menolong (*ta'awun*), menjunjung tinggi kebersamaan, saling mengenal (*ta'ruf*), saling memahami (*tafahum*), saling menjamin (*takaful*), saling bersinergi dan beraliansi (*tahaluf*).
 - b. *'adalah* (keadilan), menempatkan sesuatu sesuai dengan porsi, fungsi dan profesinya dalam kerangka Islam.
 - c. *Maslahah* (kemaslahatan); kemanfaatan yang diperoleh harus mencakup keuntungan di dunia dan di akhirat, kepatuhan terhadap syariah, halal

dan baik, serta dalam rangka mencapai maqashid syariah yaitu memelihara *ad din, al 'aql, an nafs, an nasl dan al maal*.

- d. *Tawazun* (keseimbangan); keseimbangan dunia dan akhirat, materiil dan spirituil, privat dan publik, sektor keuangan dan sektor riil dalam perekonomian, bisnis dan sosial, kemanfaatan dan pelestarian. Keuntungan tidak hanya untuk pemegang saham (*stockholder*) melainkan untuk semua pihak (*stakeholder*).
- e. *Syumuliyah* (universalisme); dalam operasionalnya tidak membedakan suku, agama, ras, golongan sesuai dengan semangat Islam sebagai *rahmatan lil alamin*.

5. Memenuhi karakteristik sebagai berikut:

- a. Implementasi transaksi harus sesuai dengan paradigma; 1). Berdasarkan prinsip saling paham dan saling ridha, 2). Kebebasan transaksi asalkan halal dan baik, 3). Uang hanya berfungsi sebagai alat tukar dan pengukur nilai, 4). Tidak mengandung unsur magrib (maisir, gharar dan riba), 5). Tidak menganut prinsip nilai waktu dari uang (*time value of money*), 6). Perjanjian (akad) harus jelas dan benar demi keuntungan semua pihak serta tidak boleh merugikan pihak lain dan berdampak negatif pada lingkungan, 7). Tidak ada kolusi dan mengandung unsur suap menyuap (*risywah*).
- b. Aktivitas bisnis (komersial) dan aktivitas sosial.
- c. Transaksi non bisnis akad tabbaru, zakat, infaq, shadaqah, waqaf, hibah, bonus dan aktivitas non bisnis lainnya sepanjang tidak melanggar ajaran Islam.

6. Selalu berusaha menjalankan ajaran Islam secara *kaffah* kapanpun dan dalam keadaan yang bagaimanapun.

Dengan demikian tingkat ke-*kaffah*-an bank Islam dalam operasionalnya dapat dilihat dari sejauhmana bank Islam dalam menjalankan prinsip-prinsip syari'ah Islamt. Apabila implementasinya semakin baik maka bank Islam tersebut semakin *kaffah* dan sebaliknya apabila implementasinya semakin buruk maka semakin tidak *kaffah*.

BAB IV SISTEM BAGI HASIL

A. Sejarah Bagi Hasil

Prinsip bagi hasil (*Profit-and Loss Sharing*) sudah ada sebelum datangnya Islam. Di Timur Tengah, pada zaman pra-Islam, kemitraan bisnis yang berdasarkan atas konsep *mudharabah* berjalan berdampingan dengan konsep sistem bunga. Ini merupakan cara untuk membiayai berbagai aktivitas ekonomi (Crone, 1987; Kazarian, 1991; Cizaka, 1995). Sistem bagi hasil dalam kerjasama untuk menjalankan usaha telah dipraktekkan sejak zaman sebelum masehi. Sistem ini umum dilakukan oleh masyarakat Mekah dan Madinah, jauh sebelum Islam diturunkan melalui Nabi Muhammad SAW.

Di Madinah masa itu, sistem bagi hasil banyak diterapkan dalam kerjasama di bidang pertanian dan perdagangan serta pemeliharaan ternak. Kerjasama pertanian yang lazim dipraktekkan pada masa itu adalah *mukhabarah* dan *muzara'ah*, (An-Nadwi, 2006: 131).

Mukhabarah adalah kerja sama pengelolaan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan tertentu (persentase) dari hasil panen yang benihnya berasal dari penggarapnya, (Hosen dan Ali, 2007:49). *Muzara'ah* adalah kerja sama pengelolaan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan tertentu (persentase) dari hasil panen yang benihnya berasal dari pemilih lahan, (Hosen dan Ali, 2007:53).

Praktek bagi hasil yang dijalankan di Mekah masa itu adalah kerjasama perdagangan (usaha) dalam bentuk *shirkah* dan *mudharabah*. Afzalurrahman dalam bukunya *Muhammad sebagai Sorang Pedagang*, (2000:3) menulis, "Kaum Qurasy... mereka mempunyai pengetahuan dagang yang sangat baik dan mendapatkan keuntungan yang sangat besar. Usaha perdagangan dilakukan

dalam berbagai bentuk. Aneka jenis organisasi usaha pun telah mereka dirikan. *Shirkah* (kerjasama) dalam berbagai tipe dijalankan, di mana para pemilik modal dapat secara langsung terlibat dalam perdagangan atau hanya *sleeping partner*, dan dengan cara demikian mereka ikut menikmati keuntungan dan menderita kerugian (*mudlarabah*).”

Lebih lanjut, Afzalurrahman menerangkan bahwa kerjasama dengan sistem bagi hasil ini telah dipraktekan Nabi Muhammad SAW pada masa mudanya antara usia 17 atau 18 tahun. Nabi menjalankan bisnisnya dengan cara menjalankan modal uang orang lain, baik dengan mendapat upah maupun berdasarkan persetujuan bagi hasil sebagai mitra. Kerjasama bisnis Nabi Muhammad yang banyak diriwayatkan adalah kerjasama Nabi dengan Siti Khatijah.

Di Indonesia, sistem bagi hasil banyak ditemui sejak zaman kuno sampai sekarang, yaitu pada bisnis pertanian, peternakan dan perdagangan. *Mukhabarah* dan *muzara'ah* dengan prosentase 50% : 50% adalah yang umum dipraktekkan. Kerjasama bagi hasil memelihara ternak dengan cara maro (bagi hasil dengan nisbah 50% : 50% dari anak ternaknya atau dari selisih nilai jual dengan nilai pada saat ternak diserahkan kepada pemeriharanya).

Konsep bagi hasil diterapkan dalam bank Islam. Karena, Islam mengharamkan bunga. Dalam sistem perbankan dengan prinsip Syariah, penghapusan riba (bunga) merupakan yang paling pokok, akan dapat beroperasi memberikan manfaat yang lebih besar kepada ekonomi dan membantu negara Islam dalam mewujudkan tujuan-tujuan sosioekonomi jangka pendek dan jangka panjang. (Chapra, 1985), Qureshi (1974), Uzair (1978), dan Siddiqi (1983) menyatakan bahwa *bagi hasil*-lah yang harus menjadi karakteristik utama operasional pembiayaan perbankan Islam.

Teori perbankan Islam, muncul setelah Qureshi (1946) mengeluarkan buku *Islam and the Theory of Interest*. Qureshi memandang bahwa bank merupakan sebuah pelayanan sosial yang disponsori oleh pemerintah seperti pendidikan dan kesehatan publik. Ia mengambil titik pandang ini semenjak bank tidak akan membayar bunga baik kepada pemegang rekening maupun tidak memberi beban bunga pada pinjaman. Qureshi juga membicarakan kemitraan antara bank dan pengusaha sebagai sebuah alternatif yang

memungkinkan bagi untung dan bagi rugi. Mannan (1970:164) menyatakan bahwa konsep Bank Islam, bersumber pada konsep Islam tentang uang.

Dalam Islam uang itu sendiri tidak menghasilkan bunga atau laba dan tidak dipandang sebagai komoditi. Dengan demikian, Bank Islam atau Bank Syariah adalah sistem perbankan yang operasinya berdasarkan syari'ah Islam. Pelaksanaan operasional bank Islam selalu berprinsipkan pada keadilan, kasih sayang, kesejahteraan (*falah*) dan kebijaksanaan atau anti penindasan, anti kekerasan, anti kemiskinan dan anti kebodohan serta menolak riba dalam segala bentuknya.

Sistem bagi hasil dalam sektor keuangan (perbankan) pertama digunakan pada abad XX yaitu berdirinya Bank Mit Ghaur tahun 1963 dan Nasir Social Bank di Mesir pada tahun 1963 (Capra, 2000:266). Pada awalnya, bank ini berkembang pesat. Karena alasan politik, bank ini dibekukan pada tahun 1967. Eksperimen lainnya adalah Bank Koperasi di Pakistan yang didirikan oleh S.A. Ishad pada bulan Juni 1965. Pada perjalanan, bank ini mengalami mismanajemen sehingga akhirnya tutup (Joyosumarto, 2007).

Kemudian disusul bank-bank Islam lainnya yaitu: *The Islamic Development Bank* (Saudi Arabia, 1975), *The Dubai Islamic Bank* (1975), *The Faisal Islamic Bank* (Mesir, 1976), *The Faisal Islamic Bank* (Sudan 1977), *The Jordan Islamic Bank* (1978), *The Jordan Financial and Investment Bank* (1978), *The Islamic Investment Company* (Uni Emirat Arab, 1978), *Kuwait Finance House* (1979).

Pada tahun 1983, perbankan di Iran menerapkan bagi hasil dan melarang bunga. Iran merupakan negara yang paling sukses mendorong ekonominya dengan sistem perbankan bagi hasil. Sudan menerapkan sistem bagi hasil mulai tahun 1984. Karena kondisi politik, sistem ini tidak sukses Iran. Pada bulan Juli 1985, semua bank di Pakistan dirubah dengan sistem *profit sharing* dan bunga dilarang. *Profit sharing* dalam keuangan di Malaysia pertama dipraktekkan dalam pengelolaan dana haji yaitu mulai tahun 1963.

Di Indonesia, sebagai negara yang berpenduduk muslim terbesar di dunia (201 juta jiwa, BPS:2006), dikategorikan terlambat mempraktekkan sistem bagi hasil, khususnya pada perbankan. Bank syari'ah pertama kali berdiri pada tahun 1992 yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI). Pada Desember 2006,

di Indonesia telah berdiri 3 Bank Umum Syari'ah (BUS), 20 Unit Usaha Syari'ah (UUS) dan 94 Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS). Perkembangan perbankan syari'ah ini masih dikategorikan lambat melihat potensi Indonesia sebagai negara berpenduduk Islam terbesar di dunia.

B. Perbedaan Sistem Bunga dan Bagi Hasil

Perbedaan prinsip sistem bagi hasil pada sistem ekonomi syari'ah dan sistem bunga pada sistem ekonomi konvensional adalah pada sistem *return* yang dijadikan tolok ukur dalam perekonomian. *Ekonomi konvensional* menggunakan sistem bunga sebagai tolok ukur dari *return*. Bunga didefinisikan sebagai persentase terhadap jumlah dana yang disimpan ataupun dipinjamkan.

Penetapan persentase itu dilakukan diawal transaksi sehingga berapa nilai nominal rupiahnya akan dapat diketahui besarnya dan kapan akan diperoleh dapat dipastikan tanpa melihat laba rugi yang akan terjadi. Ekonomi Islam, menggunakan sistem *return*-nya sebagai tolok ukur dalam perekonomian. Sistem bagi hasil (*profit loss sharing*) yaitu nisbah (persentase bagi hasil) yang besarnya ditetapkan diawal transaksi yang bersifat *fixed* tetapi nilai nominal rupiahnya belum dapat diketahui dengan pasti melainkan melihat laba rugi yang akan terjadi nanti.

Pada ekonomi konvensional, pihak yang menawarkan (tabungan) dan meminta dana (peminjam) akan menerima atau membayar bunga yang bersifat *fixed*. Pihak yang menawarkan dana akan mendapatkan bunga yaitu persentase terhadap dana yang ditawarkan. Pihak yang membutuhkan dana akan membayar bunga juga, yaitu persentase terhadap dana yang dipinjam. Pada Ekonomi Islam, pihak yang menawarkan akan menerima dan pihak yang membutuhkan dana akan membayar *return* (biaya) yang bersifat tidak *fixed* yaitu bagi hasil.

Bagi pihak yang menawarkan dana akan menerima bagi hasil, yaitu persentase terhadap hasil yang diperoleh dari dana yang ditawarkan kepada yang membutuhkan. Pihak yang membutuhkan dana, akan membayar bagi hasil yaitu persentase terhadap hasil yang diperoleh dari dana yang dipinjam.

Bunga yang diterapkan pada sistem ekonomi konvensional harus tetap dibayarkan dan diterima oleh pihak-pihak yang melakukan transaksi.

Walaupun tidak mendapatkan keuntungan, atau dalam keadaan yang bagaimanapun, bunga harus dibayarkan. Hal ini tidak melihat apakah laba atau rugi. Pihak yang bertindak sebagai kreditur (meminjamkan dana) pasti menerima pendapatan.

Pihak yang bertindak sebagai debitur (peminjam dana) belum tentu mendapatkan pendapatan karena dana yang dikelola belum tentu memperoleh keuntungan. Apabila memperoleh keuntungan di bawah biaya bunga, mereka tetap mengalami kerugian. Pada sistem bunga, ada pihak yang pasti menerima pendapatan, sedangkan pihak satunya belum tentu mendapatkan pendapatan. Pada sistem transaksi ini, ada pihak yang bebas risiko yaitu kreditur dan ada pihak yang tidak bebas risiko yaitu debitur.

Kreditur yang menerima pendapatan berupa bunga ini bertentangan dengan teori risiko dan *sunnatullah*. Risiko sebagai kemungkinan keuntungan menyimpang dari yang diharapkan. Besarnya keuntungan yang diharapkan dari setiap sekuritas tidak sama. Ini bergantung pada besarnya risiko yang harus ditanggung investor. Namun, yang dapat dilakukan investor adalah meminimalkan risiko dengan memperhatikan besarnya pengaruh masing-masing faktor tersebut, (Husnan , 1996:43).

Block dan Hirt (1987:126) mengartikan risiko sebagai, *a measure of uncertainty about the outcomes from a given event. The greater the variability of possible outcomes, on both the high side and low side, the greater risk*. Dalam teori portofolio, risiko dinyatakan sebagai tingkat penyimpangan terhadap keuntungan yang diharapkan. Cantilon (Pressman, 2002:17), berpendapat tentang ketidakpastian masa depan dan risiko yang akan terjadi. Ia mengatakan bahwa masa depan itu penuh dengan ketidakpastian dan bahwa semua kegiatan ekonomi pada dasarnya mengandung risiko.

Tetapi seseorang harus mengambil risiko di masa sekarang demi mendapatkan keuntungan dimasa depan. Jika tidak, tidak akan ada kegiatan produksi yang dilakukan. Pengusaha mengambil risiko, karena itu sangat penting bagi perputaran proses produksi untuk menjalankan proses ini dengan baik dan untuk memakmurkan ekonomi.

Sunnatullah yang dimaksudkan adalah manusia tidak tahu hasil dari apa yang mereka usahakan besok karena itu merupakan urusan Allah, sebagaimana disebutkan dalam Al Qur'an surat Al Luqman ayat 34,

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ ط
وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ
تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ۝٣٤

"Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dia-lah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal".(QS 31, Luqman:34)

Ayat tersebut memberikan pengertian bahwa manusia tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan terjadi besok. Tetapi, manusia hanya bisa memperkirakan. Hasilnya merupakan ketentuan Allah. Manusia hanya diharuskan berusaha diiringi dengan berdoa dan menyerahkan hasilnya kepada Allah kembali.

Ketidakpastian tersebut termasuk dalam mencari rejeki. Karena itu, sangat tidak adil apabila dalam sebuah transaksi ekonomi, ada pihak yang pasti mendapatkan keuntungan, sedangkan pihak lain belum pasti mendapatkan keuntungan.

Islam memiliki prinsip-prinsip yang jelas bagi para pihak-pihak dalam transaksi investasi. Menurut prinsip Islam, seorang pemilik dana atau *financier* harus menentukan apakah ia memberikan pinjaman untuk membantu debitor karena alasan kemanusiaan atau karena ingin mendapatkan bagian keuntungan. Jika ia ingin membantu debitor, tidak boleh mengklaim kelebihan dari pinjaman pokoknya.

Jika ia ingin mendapatkan bagian keuntungan dengan debitornya bagi akadnya adalah bisnis (*tijrah*), sehingga ia harus mau berbagi hasil baik untung

maupun rugi. Dengan demikian, pengembalian yang diperoleh *financier* dalam investasi tergantung pada keuntungan aktual yang diperoleh pihak pengelola dana. Semakin besar keuntungan yang diperoleh maka semakin tinggi tingkat pengembalian *financier*. Filosofi dasar ini menjelaskan mengapa Islam menyarankan bagi hasil sebagai alternatif *interest based financing*.

Ini jelas sangat beda dengan karakteristik dasar bunga. Dalam sistem ekonomi syari'ah yang menerapkan sistem bagi hasil, dalam kondisi ekonomi membaik, pihak yang mengambil pembiayaan sangat memungkinkan mendapatkan keuntungan yang tinggi. Sementara, pihak pengambil pembiayaan dan yang menawarkan akan menikmati keuntungan yang tinggi pula. Hal ini sesuai dengan nisbah yang telah disepakati pada awal transaksi.

Pada kondisi impas, tidak ada pembayaran bagi pengambil pembiayaan. Dan, pada kondisi ini tidak ada penerimaan bagi pihak yang menawarkan dana (penabung). Pada kondisi ekonomi yang memburuk, pihak pengambil pembiayaan pendapatannya menurun. Bahkan, pengambil pembiayaan ini sangat mungkin mengalami kerugian. Pada saat pendapatan menurun maka pembayaran bagi hasilnya juga menurun, dan pada saat mengalami kerugian maka kerugian tersebut ditanggung bersama oleh pihak-pihak yang bertransaksi.

Oleh karena itu, pada sistem bagi hasil yang diterapkan dalam ekonomi Islam, tidak ada pihak yang pasti menerima pendapatan, dan tidak ada pihak yang belum pasti menerima pendapatan. Atau, tidak ada pihak yang bebas risiko.

Kesimpulannya, sistem bagi hasil adalah lebih adil. Karena, dalam sistem ini tidak ada pihak yang melakukan eksploitasi dan predatori, baik dalam kondisi ekonomi membaik maupun ekonomi yang memburuk. Paradigma bagi hasil ini sesuai dengan hukum Allah (*sunnatullah*). Tentang hasil usaha manusia di keesokan harinya, semua itu adalah ketentuan dan hak Allah. Manusia tidak dapat mengetahuinya dengan pasti seperti yang disebutkan dalam surat Luqman ayat 34 tersebut.

Perbedaan fundamental antara sistem bunga dengan sistem bagi hasil secara singkat dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1: PERBEDAAN SISTEM BAGI HASIL DAN SISTEM BUNGA

No	Sistem Bagi Hasil	Sistem Bunga
1	melakukan investasi-investasi yang halal saja	investasi yang halal dan haram
2	profit dan falah oriented dunia akhirat kelak	profit oriented dan cenderung mementingkan dunia dan mengabaikan akhirat kelak
3	hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitor-kreditor
4	penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syari'ah	tidak terdapat dewan sejenis
5	penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.	penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung
6	besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.	besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan
7	besarnya bagi hasil tergantung pada keuntungan / kerugian proyek yang dijalankan.	pembayaran bunga tetap seperti yang diperjanjikan, tanpa menimbang apakah proyek untung atau rugi.
8	besarnya bagi hasil meningkat sesuai dengan meningkatnya jumlah pendapatan.	jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan meningkat.
9	tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.	keberadaan bunga dikecam oleh seluruh agama, termasuk Islam.

Sumber: Muhammad Nafik H.R. 2009. Bursa Efek dan Investasi Syariah. Jakarta. Serambi Ilmu Semesta.

C. Model-model Sistem Bagi Hasil

Sistem bagi hasil dapat diterapkan dalam empat model. *Pertama*, bagi sistem hasil berdasarkan pendapatan (*Revenue Sharing System*, RSS). *Kedua*, sistem bagi hasil berdasarkan laba kotor (*Gross Profit Sharing System*(GPSS). *Ketiga*, sistem bagi hasil berdasarkan laba operasi bersih (*Operating Profit Sharing System*, OPSS). Dan *keempat*, sistem bagi hasil berdasarkan laba bersih (*Net Profit Sharing System*, NPSS). Untuk memperjelas dimana letak masing-masing model bagi hasil dalam laporan laba rugi dapat dilihat pada pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2
Posisi Bagi Hasil setiap Model pada Laporan Laba Rugi

Keterangan	Nilai Rupiah (RP)	Posisi Pembayaran Bagi Hasil setiap Model
Pendapatan (revenue)	XX	RSS
- HPP	XX	
Laba Kotor	XX	GPSS
- Biaya tetap dan biaya-biaya lainnya	XX	
Laba Operasi Bersih	XX	OPSS
- Zakat*	XX	
Laba Bersih Sebelum Pajak	XX	
- Pajak	XX	
Laba Bersih setelah zakat dan Pajak	XX	NPSS

Sumber: Muhammad Nafik H.R. 2009. *Bursa Efek dan Investasi Syariah*. Jakarta. Serambi Ilmu Semesta.

Sistem bagi hasil pendapatan (*Revenue Sharing System*, RSS) atau sistem bagi hasil yang berbasiskan pendapatan (*Sharing System for Based of Revenue*, SSBR) adalah sistem bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan (*revenue*) yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Model bagi hasil ini digunakan dengan beberapa pertimbangan.

- a. Posisi lembaga pembiayaan pada saat negosiasi akad lebih kuat daripada penerima pembiayaan. Posisi ini berbalik setelah akad terjadi yaitu posisi penerima pembiayaan lebih kuat dari pemberi pembiayaan. Ini terjadi karena pada saat pembagian hasil usaha, penerima pembiayaan berubah menjadi pemberi hasil usaha dan pemberi pembiayaan berubah menjadi penerima hasil usaha.
- b. Meminalisir *moral hazard* dari penerima pembiayaan yang akan merugikan pemberi pembiayaan, misalnya manipulasi laporan keuangan yang cenderung membesarkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghindari pembayaran bagi hasil.
- c. Antara penerima dan pemberi pembiayaan belum terbentuk hubungan yang saling amanah (percaya).

RSS dianggap sistem bagi hasil yang paling kecil *moral hazard*, sehingga Dewan Syari'ah Nasional (DSN) dalam fatwanya no.: 15/DSN-MUI/IX/2000, menetapkan bahwa bagi hasil boleh dilaksanakan berdasarkan profit dan pendapatan pengelolaan dana yang diperoleh. Karena pertimbangan demi kemaslahatan, sebaiknya sistem yang digunakan adalah *revenue sharing*. Pada prakteknya, bagi hasil yang umum digunakan memang sistem *revenue sharing*. Karena sederhana dan mudah dalam pelaksanaannya baik bagi pemilik dana maupun pengelola dananya. Dalam sistem ini, kemungkinan terjadinya *moral hazard* tetaplah ada. Misalnya, merekayasa pendapatan yang diperolehnya diperkecil dengan tujuan agar membayar bagi hasil lebih sedikit dari yang sesungguhnya diperoleh.

Sistem bagi hasil laba kotor (*Gross Profit Sharing System* (GPSS) atau bagi hasil berbasiskan laba kotor (*Sharing System for Based of Gross Margin*, SSBGM) adalah sistem bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya variabel (biaya variabel produksi atau

harga pokok produksi atau harga pokok pembelian) yang dikeluarkan dalam proses produksi. Model GPSS digunakan dengan pertimbangan, antara penerima dan pemberi pembiayaan mulai terbentuk hubungan yang saling amanah (percaya).

Sistem bagi hasil laba operasi bersih (*Operating Profit Sharing System, OPSS*) atau bagi hasil berdasarkan laba operasi kotor (*Sharing System for Based of Operating Profit, SSBOP*) adalah sistem bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya variabel (biaya variabel produksi atau harga pokok produksi atau harga pokok pembelian) dan biaya-biaya tetap serta biaya lain-lain baik yang dikeluarkan dalam proses produksi. Model ini digunakan dengan pertimbangan, antara penerima dan pemberi pembiayaan telah terbentuk hubungan yang saling amanah (percaya). Model ini sangat sesuai pada sistem kerjasama dengan menggunakan *musyarakah*.

Sistem bagi hasil laba bersih (*Net Profit Sharing System, NPSS*) atau bagi hasil berdasarkan laba bersih (*Sharing System for Based of Net Profit, SSBNP*) adalah sistem bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya variabel (biaya variabel produksi atau harga pokok produksi atau harga pokok pembelian) dan biaya-biaya tetap serta biaya lain-lain yang dikeluarkan dalam proses produksi dan telah dikurangi pajak perusahaan yang harus dibayarkan. Model ini digunakan dengan pertimbangan, antara penerima pembiayaan dan pemberi pembiayaan benar-benar telah saling dapat dipercaya, transparan dan profesional sehingga kemungkinan moral *hazard* sangat kecil. Model ini sangat sesuai pada sistem kerjasama dengan menggunakan *musyarakah*.

BAB V AKAD PADA TRANSAKSI BANK ISLAM

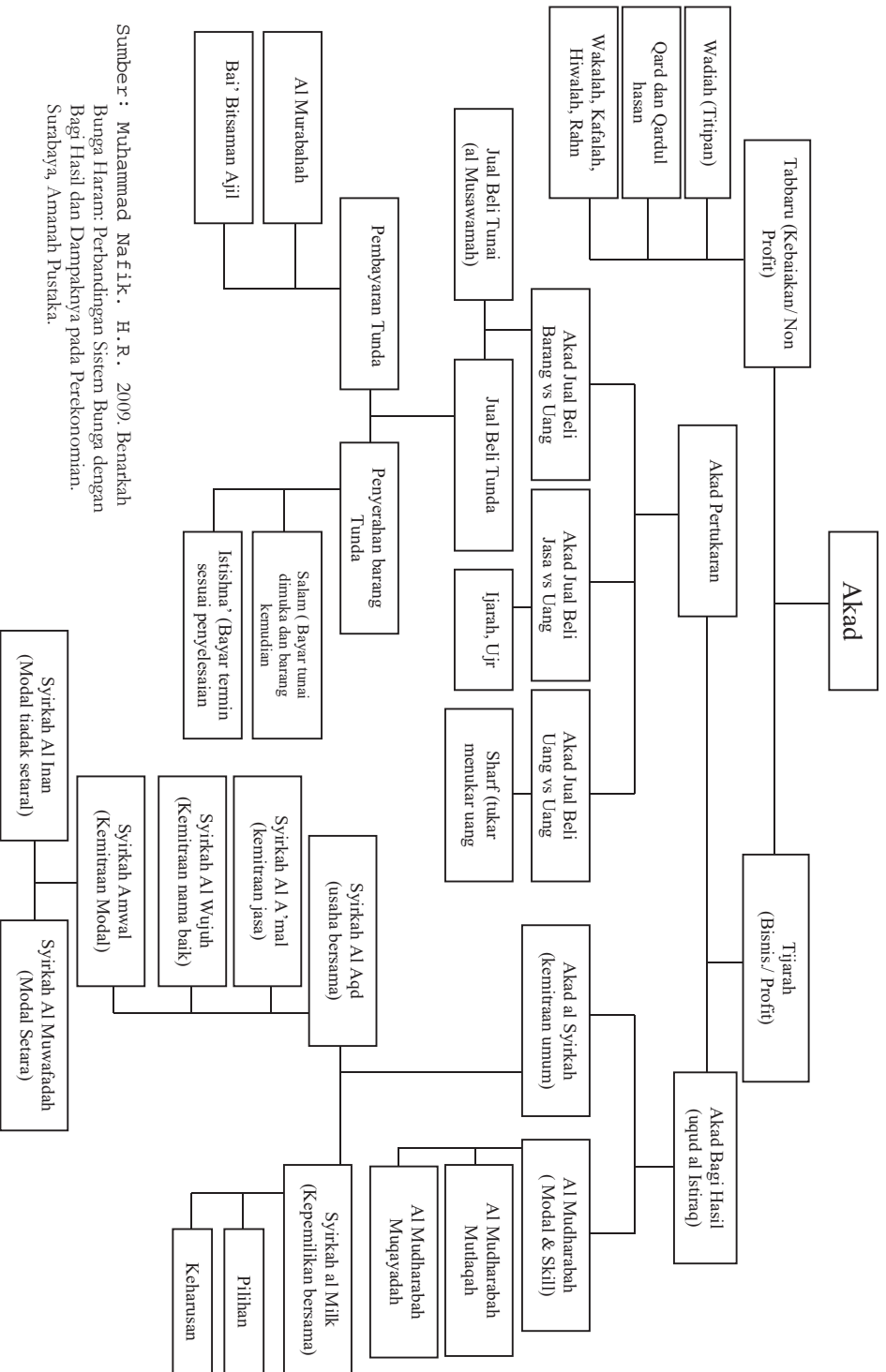
Ekonomi Syariah merupakan sistem ekonomi yang selalu membuat kontrak atau transaksi dengan sistem ikatan akad. Akad (ikatan, keputusan, atau penguatan) atau perjanjian atau kesepakatan atau transaksi dapat diartikan sebagai komitmen yang terbingkai dengan nilai-nilai syariah. Dalam istilah Fiqih, secara umum akad berarti sesuatu yang menjadi tekad seseorang untuk melaksanakan, baik yang muncul dari satu pihak, seperti wakaf, talak, dan sumpah, maupun yang muncul dari dua pihak, seperti jual beli, sewa, wakalah, dan gadai. Secara khusus akad berarti keterkaitan antara *ijab* (pernyataan penawaran/ pemindahan kepemilikan) dan *qabul* (pernyataan penerimaan kepemilikan) dalam lingkup yang disyariatkan dan berpengaruh pada sesuatu (Santoso, 2003)

Rukun dalam akad ada tiga, yaitu: 1) pelaku akad; 2) objek akad; dan 3) *Shighah* atau pernyataan pelaku akad, yaitu *ijab* dan *qabul*. Pelaku akad haruslah orang yang mampu melakukan akad untuk dirinya (*abliyah*), dan mempunyai otoritas Syariah yang diberikan pada seseorang untuk merealisasikan akad sebagai perwakilan dari yang lain (*wilayah*). Obyek akad harus ada ketika terjadi akad, harus sesuatu yang disyariatkan, harus bisa diserahkan ketika terjadi akad, dan harus sesuatu yang jelas antara dua pelaku akad. Sementara itu, *ijab* *qabul* harus jelas maksudnya, sesuai antara *ijab* dan *qabul*, dan bersambung antara *ijab* dan *qabul*.

Syarat dalam akad ada empat, yaitu; 1) syarat berlakunya akad (*In'iqod*); 2) syarat sahnya akad (*Shihah*); 3) Syarat terealisikannya akad (*Nafadz*); dan 4) syarat *Lazim*. Syarat *In'iqod* ada yang umum dan khusus. Syarat umum harus selalu ada pada setiap akad, seperti syarat yang harus ada pada pelaku akad, obyek akad dan *Shighah* akad, akad bukan pada sesuatu yang diharamkan, dan akad pada sesuatu yang bermanfaat. Sementara itu, syarat khusus merupakan

sesuatu yang harus ada pada akad-akad tertentu, seperti syarat minimal dua saksi pada akad nikah. Syarat *Shihah*, yaitu syarat yang diperlukan secara Syariah agar akad berpengaruh, seperti dalam akad perdagangan harus bersih dari cacat. Syarat *Nafadz* ada dua, yaitu kepemilikan (barang dimiliki oleh pelaku dan berhak menggunakannya) dan wilayah. Syarat *Lazim*, yaitu bahwa akad harus dilaksanakan apabila tidak ada cacat.

Akad adalah transaksi Ekonomi Islam berdasarkan prinsip akadnya dapat dikelompokkan menjadi empat jenis yaitu akad jual beli (*murabahah, salam dan istishna*), akad bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*), akad sewa (*ijarah*) dan akad kebaikan (*wadi'ah, qard, qardul hasan, wakalah, kafalah, hawalah, sharf, rahn dan ujr*). Akad transaksi tersebut selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 5.1.



Sumber : Muthammad Na fik. H. R. 2009. Benarkah Bunga Hartan: Perbandingan Sistem Bunga dengan Bagi Hasil dan Dampaknya pada Perekonomian. Surabaya, Amanah Pustaka.

GAMBAR 5.1 : AKAD TRANSAKSI DALAM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH

A. Akad Titipan (*Wadi'ah*)

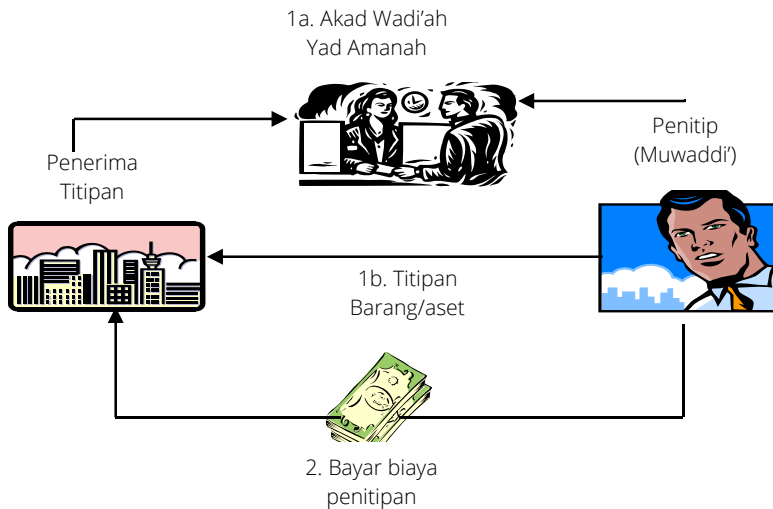
Akad titipan atau *wadi'ah* dibagi menjadi dua jenis yaitu *wadi'ah yad amanah* dan *wadi'ah yad dhamanah*. Kedua akad wadi'ah tersebut memiliki rukun dan rukun yang sama, yang membedakan hanya dalam pemanfaatan barang titipan oleh penerima titipan.

Rukun akad *wadi'ah* adalah sebagai berikut:

- a. Penitip (*mudi' / muwaddi'*)
 - b. penerima titipan (*muda' / mustawda'*)
 - c. Obyek akad atau barang yang dititipkan
 - d. Ijab atau pemberian amanah titipan oleh penitip kepada penerima titipan
 - e. Qobul atau kesanggupan penerima titipan untuk menerima titipan.
- Syarat dari akad wadi'ah adalah
- a. Barang yang dititipkan harus barang yang halal
 - b. Penitip memiliki hak untuk menitipkan
 - c. Penerima titipan harus dalam kondisi cakap untuk menerima amanah titipan tersebut.
 - d. Penitipan harus disepakati jangka waktunya
 - e. Apabila penerima titipan mengusahakan barang titipan karena memang ada amanah dan diijinkan dari penitip dan apabila ada bonus adalah hak prerogratif penerima titipan dan tidak boleh dijanjikan dimuka dan harus memenuhi ketentuan syariah lainnya dalam memproduktifkannya.
- a. Akad *Wadi'ah Yad Amanah*

Akad *wadi'ah yad amanah* adalah akad titipan yang murni penitipan barang atau aset dari penitip kepada penerima titipan dan penerima titipan tidak boleh memanfaatkan barang titipan. Barang titipan tidak boleh tercampur dengan barang milik penerima titipan dan barang orang lain. Apabila terjadi kerusakan bukan karena kesalahan atau kelalaian penerima titipan maka hal tersebut bukan tanggungjawab penerima titipan melainkan tanggungjawab pemberi titipan. Kedua pihak dapat perseorangan atau individu maupun badan hukum. Barang titipan harus dijaga dari kerusakan, kerugian, keamanan dan keutuhannya serta harus dikembalikan apabila penitip mengambilnya kembali

kapan saja. Dalam akad *wadi'ah yad amanah* ini pihak penerima titipan boleh meminta upah atau biaya penitipan dan pihak penitip jika pihak penerima titipan meminta biaya wajib membayar biaya titipan tersebut sebagai imbalan menjaga amanah atas titipannya. Skema akad wadi'ah yad amanah dapat dilihat pada Gambar 5.2.



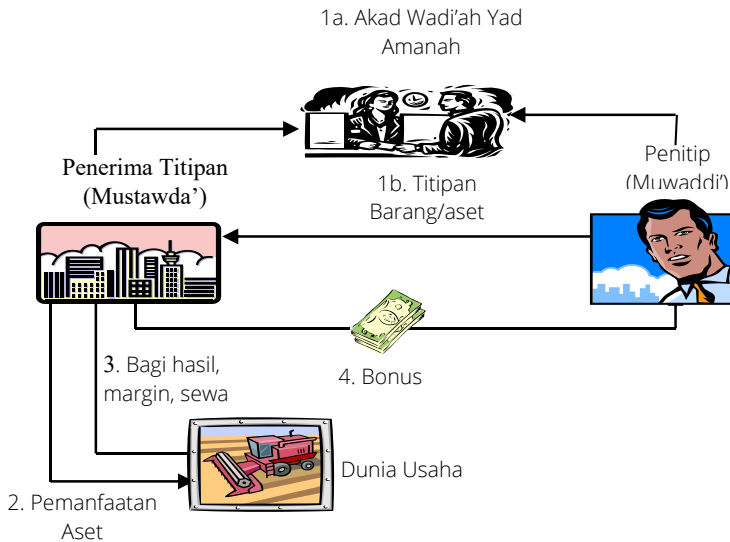
Gambar 5.2

Skema Akad Wadi'ah Yad Amanah

Akad *wadi'ah* ini dalam aktivitas ekonomi dapat dilihat seperti dalam parkir kendaraan, *save deposit* perbankan, penitipan aset atau barang lainnya secara umum dilakukan dimasyarakat baik dalam motif bisnis maupun hanya tolong menolong semata.

b. Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah*

Wadi'ah yad dhamanah adalah akad titipan dimana penerima titipan boleh memanfaatkan atau memproduktifkan barang titipan. Hasil memproduktifkan barang titipan adalah hak sepenuhnya penerima titipan tetapi pemilik barang titipan boleh diberi hasil dari memproduktifkannya asal tidak dijanjikan dimuka baik besarnya maupun waktunya kapan. Pemberian hasil atau bonus dari penerima titipan kepada pemberi titipan sebagai rasa keadilan saja karena barang yang dititipkan mengasilkan. Skemanya dapat dilihat pada Gambar 5.3.



Gambar 5.3

Skema Akad Wadia'ah Yad Dhamanah

Penerima titipan bertanggungjawab atas kerugian atau kerusakan barang atau kerugian lain yang terjadi pada titipan karena barang tersebut diproduksikan. Dengan kata lain barang apabila diambil atau dikembalikan harus dalam keadaan seperti semula saat dititipkan. Oleh karena itu dalam akad *wadi'ah yad dhamanah* berlaku ketentuan-ketentuan sebagai berikut;

- a. Penyimpan memiliki hak untuk menginvestasikan aset atau barang yang dititipkan;
- b. Penitip memiliki hak untuk mengetahui bagaimana asetnya diinvestasikan atau diproduksikan
- c. Penerima titipan menjamin hanya nilai pokok jika aset atau modal berkurang karena merugi dan atau terdepresiasi
- d. Setiap keuntungan atau manfaat yang diperoleh penerima titipan dapat dibagikan sebagai hibah atau hadiah atau bonus. Hal ini berarti bahwa penerima titipan tidak memiliki kewajiban mengikat dalam membagikan keuntungan atau manfaat yang diperolehnya
- e. Penitip tidak memiliki hak suara dalam lembaga bisnis yang menerima titipan.

Berdasarkan ketentuan-ketentuan tersebut akan memunculkan potensi permasalahan dalam akad wadi'ah yad dhamanah yaitu:

1. Investasi terbatas dimana utuliasi aset atau barang titipan harus dilindungi dari kerugian modal, penerima titipan tidak dapat memproduksi barang atau aset dalam wadiah yad dhamanah pada proyek-proyek yang berisiko tinggi sehingga penerima titipan akan selalu menginvestasikan pada proyek yang memiliki risiko rendah dan kemungkinan profit rendah pula, sehingga resiko menjadi pertimbangan utama dalam memproduksi barang atau aset titipan.
2. Distribusi pendapatan menguntungkan penerima titipan karena tidak diwajibkan memberikan atau mendistribusikan keuntungan yang diperoleh dari barang titipan. Penerima titipan akan memberikan bonus yang rendah walaupun memperoleh keuntungan yang tinggi.
3. Bercampurnya aset atau barang titipan dengan modal penerima titipan.

B. Akad Qard

Akad *qard* adalah akad hutang piutang dengan tujuan menolong dan demi kebaikan semata dengan tidak berharap keuntungan dari utang piutang tersebut. Dalam akad *qard* ini pokok harus kembali pokok dan tidak boleh menjanjikan pendapatan atau mewajibkan dikembalikan lebih. Karena jika mewajibkan dan dijanjikan dikembalikan lebih maka termasuk riba dan riba diharamkan dalam Islam. Namun dalam *qard* dengan keinginan dan kemauan penerima pinjaman memberikan laba atau dikembalikan lebih tanpa dijanjikan dimuka berapa besarnya maka dibolehkan karena itu sebagai tanda terima kasih karena telah ditolongnya.

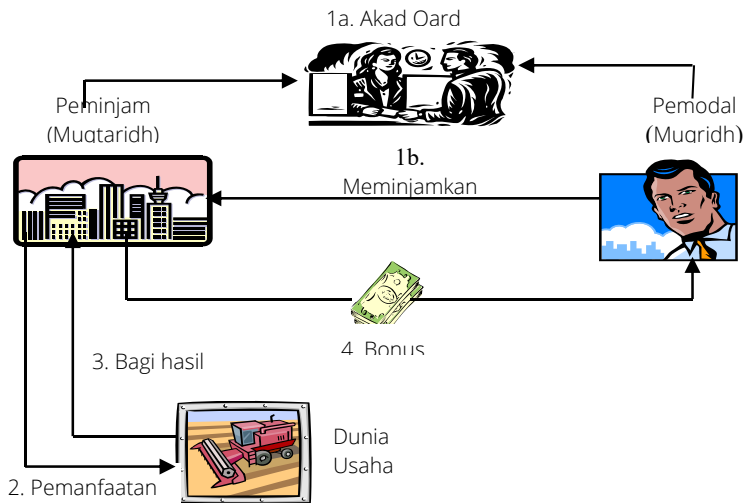
Dana *qard* harus digunakan untuk usaha dan urusan yang memberikan kemaslahatan bersama dan lingkungan dan harus memenuhi ketentuan syariah yang ada. Oleh karena itu dalam *qard* juga disarankan adanya keridhaan kedua belah pihak.

Rukun dari *qard* adalah;

1. Peminjam (*muqtarid*)
2. Pemberi pinjaman (*muqridh*)
3. Obyek *qard* yaitu dana

4. *Ijab* yaitu lafadz meminjamkan dari pemberi pinjaman
5. *Qabul* yaitu lafadz menerima pinjaman dari peminjam.

Akad *qard* ini praktenkan antara lain pinjam meminjam pada umumnya dimasyarakat, perbankan dan industri keuangan syariah pada umumnya. Skema *qard* dapat dilihat pada Gambar 5.4.



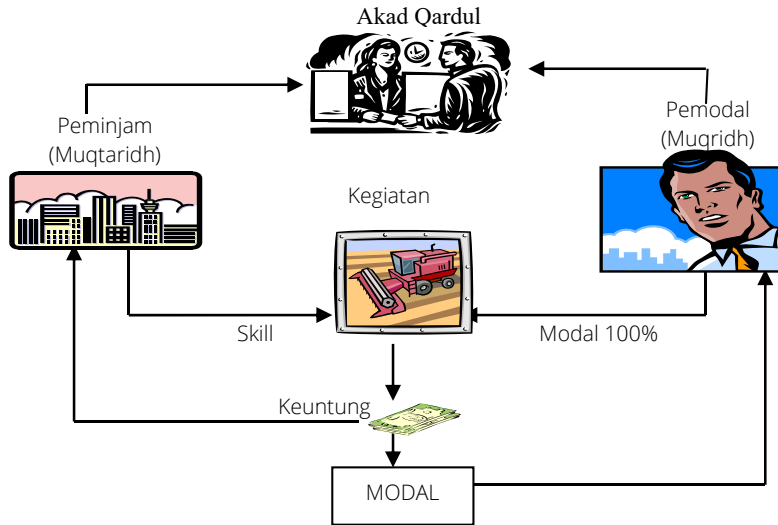
Gambar 5.4
Skema Akad Qard

C. Akad *Qardul Hasan*

Akad *qardul hasan* adalah akan pinjam meminjam secara seperti akad *qard* hanya pemberi pinjaman tidak berharap kembali dari dana atau aset yang dipinjamkan kepada peminjam karena tujuan adalah sosial untuk membantu mereka yang membutuhkannya. Kalaupun dikembalikan maka dana atau aset tersebut akan dipinjamkan lagi kepada orang lain yang membutuhkan. Rukunnya sama dengan akad *qard*. Skema *qardul hasan* ini dapat dilihat pada Gambar 4.5.

Akad *qardul hasan* ini dapat dipraktikkan dalam dana bergulir atau hibah bergulir. Akad ini juga bisa dipraktikkan pada dana zakat infaq dan shadaqah dalam rangka mendidik dan memberdayakan masyarakat miskin agar lebih tanggungjawab atas dana ZIS yang diterima adalah bukan konsumtif semata

melainkan untuk memberdayakannya agar disuatu saat nanti bisa mandiri. Apabila dananya dikembalikan maka akan diguliskan lagi kepada orang lain dengan tujuan yang sama.



Gambar 5.5
Skema Akad Qardul Hasan

D. Akad Musyarakah

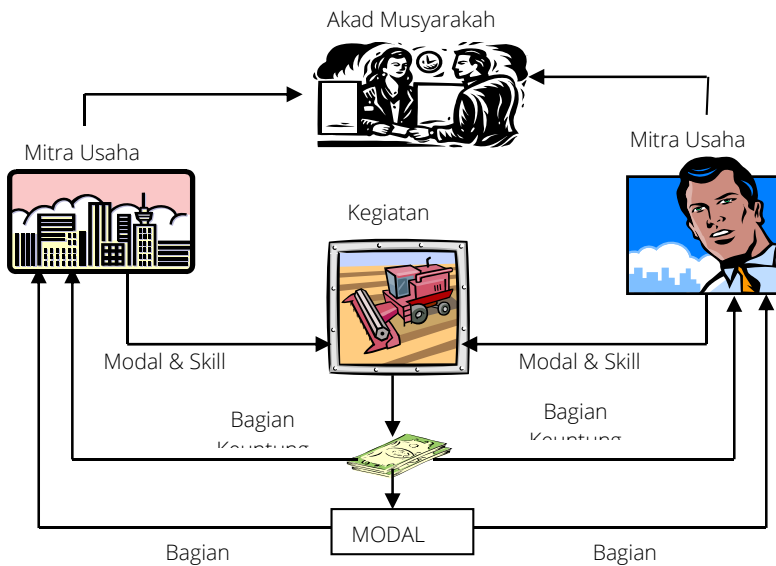
Akad musyarakah adalah suatu akad antara dua orang atau lebih untuk berkongsi modal dan bersekutu dalam hasil usaha. Keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung berdasarkan porsi modal yang disetor. Skema musyarakah dapat dilihat pada Gambar 4.6.

Proporsi keuntungan yang dibagikan pada para partner harus disetujui sejak mulai berlakunya kontrak. Jika tidak ada proporsi yang ditetapkan, kontrak ini dianggap tidak sah menurut *Syari'ah*.

Rasio keuntungan bagi setiap partner harus ditentukan. Rasio ini berupa proporsi terhadap keuntungan aktual yang diperoleh perusahaan. Bukan berupa proporsi terhadap modal yang diinvestasikannya. Dalam *musyarakah*, tidak dibenarkan untuk menetapkan *lump sum amount* untuk partner manapun.

Atau, menetapkan tingkat keuntungan berupa proporsi terhadap modal yang diinvestasikannya.

Prinsip umum *musyarakah* adalah semua partner memiliki hak untuk ambil bagian dalam manajemen investasinya. Namun, dalam kondisi tertentu, para partner bisa saja setuju untuk menyerahkan urusan manajemen pada salah satu dari mereka saja. Dalam kasus seperti ini, *sleeping partner* (partner yang tidak ikut ambil bagian dalam manajemen perusahaan) akan mendapat keuntungan dari investasi saja. Dan, rasio keuntungan yang diperolehnya itu tidak boleh melebihi rasio investasinya.



Gambar 4.6
Skema Akad Musyarakah

Jika seluruh partner setuju untuk bekerja dalam join ventura, masing-masing harus berlaku sebagai agen partner lainnya. Ini berlaku dalam semua masalah bisnis. Semua pekerjaan yang dilakukan masing-masing partner dalam kegiatan bisnis yang umum dianggap mendapat wewenang dari semua partner lainnya.

Rukun musyarakah yang harus dipenuhi adalah:

1. para pihak (syuroka’);
2. modal;
3. pembagian keuntungan;
4. Ijab & qobul.

Di samping adanya rukun musyarakah tersebut, juga harus memenuhi ketentuan (syarat) umum dan khusus. Ketentuan umumnya adalah:

1. Bisa diwakilkan;
2. Keuntungan, masing-masing patner harus mengetahui porsi penyertaannya dan (nisbah) hasil yang akan diterimanya misalnya 10 % atau 20 %;
3. Keuntungan harus disebar kepada semua patner sesuai nisbah yang telah disepakai.

Sedangkan syarat khususnya adalah:

1. Modal yang disetor harus dapat dihadirkan;
2. Modal harus tunai.

E. Akad *Mudharabah*

Secara praktis *mudharabah* adalah perkongsian (kerja sama) usaha antara dua pihak atau lebih dimana salah satu pihak (shohibul maal) mendanai 100% dan pihak yang lain (mudharib) dengan keahlian dan profesionalismenya akan mengelola dana tersebut dan hasil yang diperoleh akan dibagi berdasarkan nisabah yang disepakati di awak akad.

Muharabah adalah suatu kerjasama/perkongsian di mana satu pihak memberikan sejumlah uang kepada pihak lain untuk diinvestasikan dalam perusahaan. Investasi diperoleh dari pihak pertama yang disebut ‘*rab al-mal*’, sedangkan manajemen dan pekerjaan menjadi tanggung jawab pihak kedua yang disebut ‘*mudharib*’. Keuntungan yang dihasilkan dibagi berdasarkan rasio yang sudah ditentukan sebelumnya.

Pada akad *mudharabah* diartikan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih di mana terdapat pihak sebagai penyandang dana (*shohib al-maal*) atau investor seratus persen sedangkan pihak yang lain sebagai pihak yang memiliki skill dan profesioanal dalam bisnis atau pengusaha (*mudhorib*) atau emiten atau

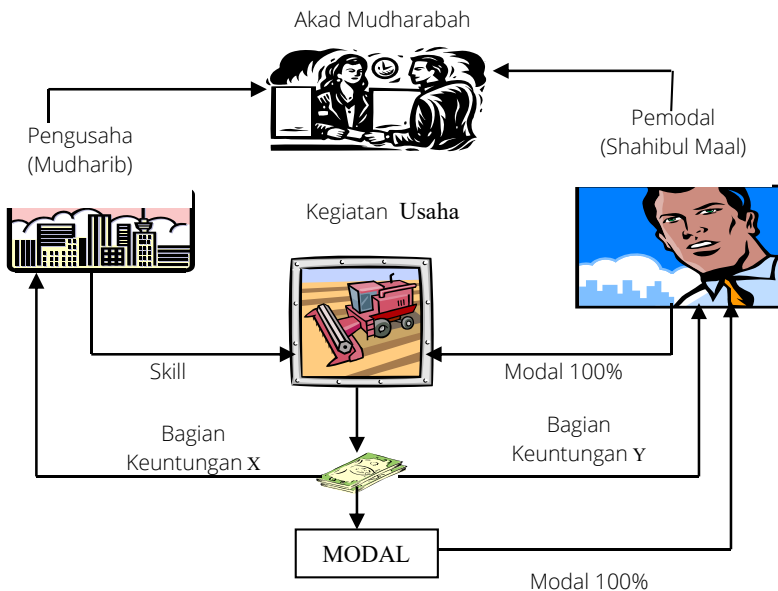
issuer. Hasil dari usaha akan dibagi bersama sesuai *nisbah* yang disepakati dalam akadnya. Pihak *shohibul maal* akan menanggung resiko finansial, maksudnya apabila sukuk tidak mendapat keuntungan maka pihak investor tidak akan mendapat pengembalian investasi.

Sedangkan pengusaha akan menanggung resiko bisnis, maksud apabila bisnisnya tidak mendapat untung maka emiten yang telah bekerja tidak mendapat imbalan dari pekerjaan yang disebabkan karena siklus ekonomi dan siklus bisnis yang terjadi. Tetapi apabila resiko dan kerugian yang terjadi karena kelalaian atau kesengajaan *mudhorib* maka akan menjadi tanggung jawab *mudhorib*. Apabila kelalaian dan kesengajaan emiten tersebut berakibat tidak dapat dibayarnya pokok sukuk pada saat jatuh tempo maka pada saat itu pihak emiten berhutang kepada investor (*sukuk holder*).

Rukun dari akad sukuk *mudharabah* adalah;

- pemilik modal atau investor atau *shahibul maal*;
- pengelola modal atau emiten atau *mudharib*;
- modal atau aset;
- sighat (ijab dan qobul).

Skema *mudharabah* dapat dilihat pada Gambar 5.7



Gambar 5.7
Skema Akad Mudharabah

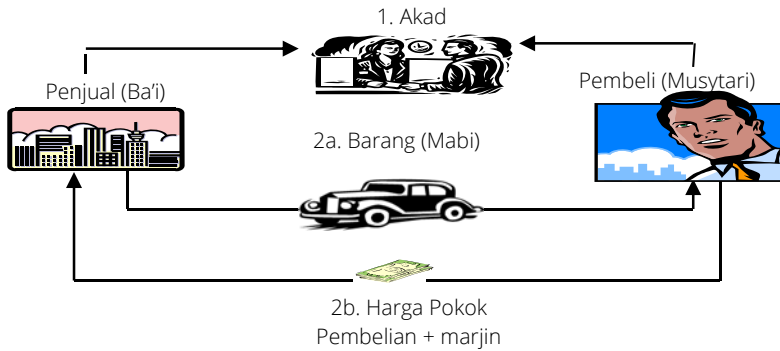
Ketentuan umum yang harus terpenuhi dalam Sukuk Mudhorobah adalah:

- Modal harus jelas dan diserahkan;
- Modal harus dalam bentuk uang dan kontan (tidak boleh piutang atau benda lain);
- Nisbah harus dalam bentuk prosentase (perbandingan);
- Nisbah harus disepakati di depan;
- Kedudukan modal dalam mudhorobah bukan piutang bank atau hutang nasabah, tetapi amanah;
- Mudhorib bisa berkedudukan sebagai wakil (orang yang mewakili) atau amin (orang yang diberi amanah).

F. Akad *Murabahah*

Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari'ah yang diluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang akad berupa bagi hasil dari margin keuntungan serta dibayar kembali dana pokoknya pada saat jatuh tempo”.

Pembayaran oleh pembeli komoditi kepada pihak penjual dapat secara kontan atau secara kredit. Keuntungan yang diperoleh akan dibagikan kepada investor (pembeli). Apabila pembayarannya dari pihak pembeli secara kontan maka akan dibagikan kepada investor sekaligus, tetapi apabila pembayarannya secara kredit maka bagi hasilnya akan dibayarkan secara periodik selama umur sukuk *murabahah*. Skema akad muarabahah adalah seperti pada Gamabr 4.8.



Gambar 5.8

Skema Akad Murabahah

Rukun murabahah adalah,

1. Penjual
2. Pembeli
3. Aset
4. Harga
5. Ijab qabul (shigat).

Syarat-syarat yang harus terpenuhi dalam murabahah antara lain;

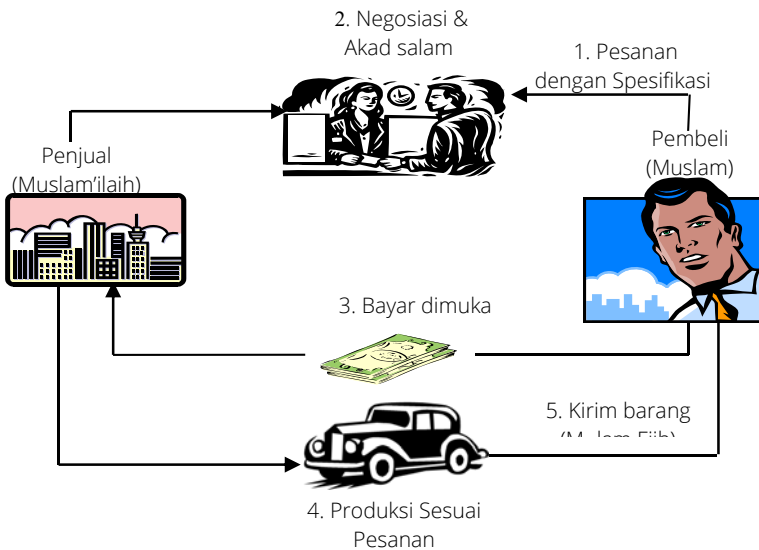
1. Pembeli harus mengetahui harga pembelian barang yang akan dibeli.
2. Jumlah keuntungan penjual harus diketahui oleh pembeli.
3. Barang yang dibeli jelas kriterianya, ukuran, jumlah dan sifat-sifatnya.
4. Barang yang dijual sudah dimiliki oleh penjual.
5. Penjual & pembeli harus saling rela.
6. Penjual & pembeli mempunyai kekuasaan & cakap hukum dalam transaksi jual beli.
7. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.
8. Harga jual tidak boleh berubah sejak akad sampai dengan pembayaran.
9. Jika jual beli dilakukan dengan pembayaran tempo, dan saat jatuh tempo.
10. Si pembeli tidak dapat melunasinya, maka harga jualnya tidak boleh ditambah.

G. Akad Jual Beli *Salam*

Salam didefinisikan sebagai akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu. Skema akad *salam* dapat dilihat pada Gambar 5.9.

Rukun yang harus terpenuhi dalam *salam* adalah sama seperti pada rukuk jual beli pada umumnya yaitu:

1. Penjual (ba'i);
2. Pembeli (musytari');
3. Obyek/barang (mabi');
4. Harga (tsaman);
5. Alat tukar;
6. Ijab qabul (shigat).



Gambar 5.9
Skema Akad Jual Beli *Salam*

Persyaratan yang harus dipenuhi dalam *salam*.

1. Barang yang dibeli jelas kriteria, ukuran, jumlah dan sifat-sifatnya.
2. Penjual dan pembeli harus saling ridho.
3. Penjual dan pembeli mempunyai kekuasaan dan cakap hukum dalam transaksi jual beli.
4. Pembeli harus membayar 100% harga barang di muka (saat akad).
5. Penghantaran barang dilakukan sesuai jadwal yang disepakati.
6. Barang yang dibeli halal.
7. Dalam *salam* paralel, *salam* pertama (pembeli dengan pihak penerbit *salam*) dan *salam* kedua (pihak penerbit *sukuk salam* dengan pembeli selanjutnya atau *end user*) merupakan akad terpisah dengan *salam* per termin dan seterusnya.
8. Umumnya digunakan untuk pemesanan komoditi pertanian yang harus ditanam dulu, atau kalau komoditinya harus diproduksi lebih dulu dikategorikan sebagai *istishna*.

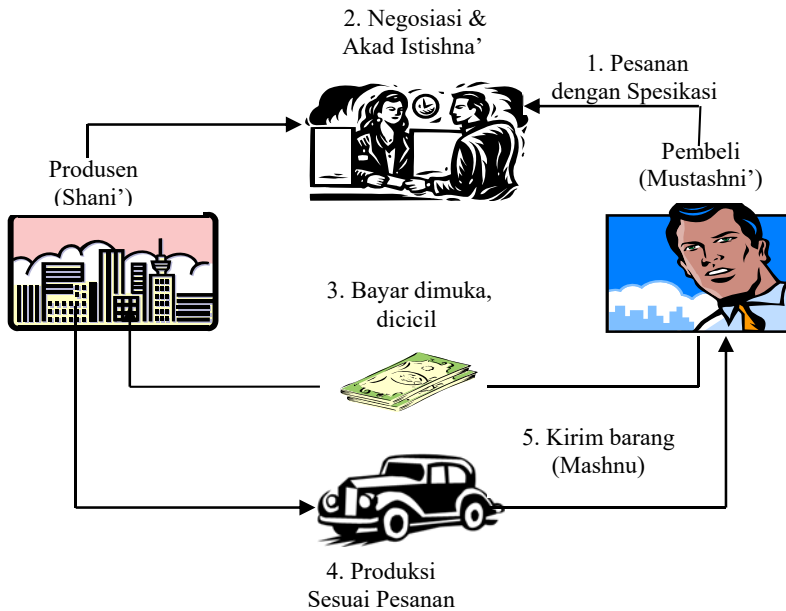
Perbedaan Jual Beli Salam Dengan Ijon

Dalam *ijon*, barang dibeli tidak menurut ukuran dan timbangannya yang asli, sementara dalam akad *salam* harus jelas dalam ukuran (takaran tertentu, timbangan tertentu dan waktu tertentu).

- Contoh *Ijon* : Pembeli membeli padi yang saat itu masih belum dipanen sebanyak *satu hektar* dan dihantar pada saat panen. Terdapat spekulasi di sini yang akan merugikan salah satu pihak.
- Contoh *Salam* : Pembeli membeli padi sebanyak *satu ton* padi, dengan harga tertentu untuk perton atau perkilo atau perkwintal atau ukuran lainnya dari petani dan akan diantar pada waktu panen.

H. Akad *Istishna'*

Istishna' adalah akad jual beli barang berdasarkan pesanan antara yang membutuhkan (pembeli) dengan pihak penyedia komoditi (aset) dengan kriteria tertentu seperti jenis, tipe, model, kualitas dan jumlahnya. Tetapi pihak penjual komoditi (aset) masih akan membuatkan pesanan tersebut dengan kriteria yang sesuai dengan pesanan. Skema *istishna'* dapat dilihat pada Gambar 5.10.



Gambar 5.10

Skema Akad Istishna'

Istishna' merupakan salah satu akad jual beli, oleh karena harus memenuhi rukun sebagai berikut:

1. penjual (*ba'i*);
2. pembeli (*musytari*);
3. obyek/barang (*mabi*);
4. harga (*tsaman*);
5. alat tukar;
6. Ijab qabul (*shigat*).

Syarat yang terpenuhi dalam *istishna* antara lain:

1. barang yang dibeli jelas kriterianya, ukuran, jumlah dan sifat-sifatnya;
2. penjual dan pembeli harus saling ridho;
3. penjual dan pembeli mempunyai kekuasaan & cakap hukum dalam transaksi jual beli;
4. pembeli dapat membayar harga barang di muka, di akhir atau bertahap sesuai kesepakatan pada saat akad;

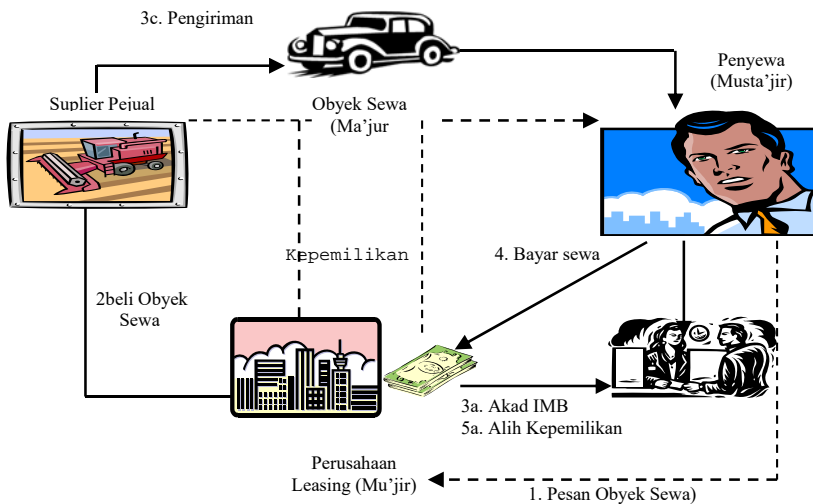
5. penghantaran barang dilakukan kemudian sesuai dengan cara dan jadual yang disepakati;
6. barang yang dibeli halal;
7. dalam istishna paralel, istishna 1 dan istishna 2 ((*end user*) merupakan akad yang terpisah;
8. umumnya digunakan untuk pemesanan barang manufaktur atau *property* yang dapat dibuat modelnya.

Akad ini sesuai apabila diimplementasikan dalam usaha manufaktur kontruksi dan sistem usaha yang memerlukan waktu proses produksi tidak sekaligus.

I. Akad Ijarah

Ijarah adalah pemilikan hak atas manfaat dari penggunaan sebuah aset sebagai ganti dari pembayaran. Skema akad ijarah dapat dilihat pada Gambar 5.11.

Akad ini dapat praktekkan pada transaksi sewa menyewa barang atau aset secara murni atau akan diakhiri dengan pengalihan kepemilikan kepada penyewa atau tanpa diakhiri kepemilikan oleh penyewa.



Gambar 5.11
Skema Akad Ijarah Berakhir Kepemilikan

Menurut kebanyakan ulama, rukun ijarah meliputi 3 rukun umum dan 6 rukun khusus.

1. Sighat (ucapan), terdiri dari tawaran (ijab) dan penerimaan (qabul).
Sighat kontrak Ijarah adalah sebuah pernyataan niat dari 2 pihak yang berkontrak, baik secara verbal atau dalam bentuk lain yang *ekuivalent* dengan cara penawaran dan pemilik aset dan penerimaan yang dinyatakan oleh penyewa (*lessee*)
Pelaksanaan ijarah
 - ijarah harus dilaksanakan;
 - jika tidak ada sesuatu tentang pelaksanaan atau jika tidak dicantumkan kapan dimulainya, maka ijarah akan dimulai dari saat berkontrak dan dilaksanakan mulai saat itu,;
 - kontrak ijarah yang pelaksanaannya ditunda sampai suatu waktu dianggap sah.
2. Pihak-pihak yang berakad (berkontrak), terdiri dari pemberi sewa (lessor) pemilik aset, dan penyewa (lessee), pihak yang mengambil manfaat dari penggunaan aset.
3. Obyek kontrak terdiri dari pembayaran (sewa) dan manfaat dari penggunaan aset.

Atau rukun ijarah terdiri atas:

1. *mu'jar / ajir* (orang / barang yang diupah/disewa).
2. *musta'jir* (orang yang menyewa/ mengupah)
3. *shighot* (ijab dan *qobul*).
4. upah dan manfaat

J. *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)

Kata *Hiwalah* berasal dari kata *tahwil* yang berarti *intiqaal* (pemindahan) atau dari kata *ha'aul*(perubahan). Orang Arab biasa mengatakan *baala 'anil 'ahdi*, yaitu berlepas diri dari tanggung jawab. Sedang menurut *fuqaha*, para pakar fiqih, *hiwalah* adalah pemindahan kewajiban melunasi hutang kepada orang lain.

Hiwalah merupakan pengalihan hutang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam hal ini terjadi perpindahan tanggungan atau hak dari satu orang kepada orang lain. Dalam istilah ulama, *hiwalah* adalah pemindahan beban hutang dari *muhil* (orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* (orang yang berkewajiban membayar hutang).

Dalam praktek perbankan syariah fasilitas *hiwalah* lazimnya untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang. Untuk mengantisipasi resiko kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan penelitian atas kemampuan pihak yang berutang dan kebenaran transaksi antara yang memindahkan piutang dengan yang berutang. Katakanlah seorang *supplier* bahan bangunan menjual barangnya kepada pemilik proyek yang akan dibayar dua bulan kemudian. Karena kebutuhan *supplier* akan likuiditas, maka ia meminta bank untuk mengambil alih piutangnya. Bank akan menerima pembayaran dari pemilik proyek.

Rukun akad *hiwalah* adalah:

1. *Muhil*, yakni orang yang berhutang dan sekaligus berpiutang
2. *Muhal*, yakni orang berpiutang kepada *muhil*.
3. *Muhal 'alaih*, yakni orang yang berhutang kepada *muhil* dan wajib membayar hutang kepada *muhal*
4. *Muhal bih 1*, yakni hutang *muhil* kepada *muhal*, dan juga
5. *Muhal bih 2* sebagai hutang *muhal alaih* kepada *muhil*
6. *Sighat* (ijab-qabul)

Syarat sahnya akad *hiwalah* adalah:

1. Saling Ridha para pihak yang berakad yaitu pihak *muhil* dan *muhal* tanpa *muhal 'alaih* berdasarkan dalil kepada hadis di atas. Rasulullah SAW telah menyebutkan para pihak, karenanya *muhil* yang berhutang berkewajiban membayar hutang dari arah mana saja yang sesuai dengan keinginannya. Dan karena *muhal* mempunyai hak yang ada pada tanggungan *muhil*, maka tidak mungkin terjadi perpindahan tanpa kerelaannya.

2. Para Pihak sepakat pertukaran adalah harus sama, baik jenis maupun kadarnya, penyelesaian, tempo waktu, serta mutu baik dan buruk. Maka tidak sah *hiwalah* apabila hutang berbentuk emas dan di-*hiwalah*-kan agar ia mengambil perak sebagai penggantinya. Demikian pula jika sekiranya hutang itu sekarang dan di-*hiwalah*-kan untuk dibayar kemudian (ditanggihkan) atau sebaliknya. Dan tidak sah pula *hiwalah* yang mutu baik dan buruknya berbeda atau salah satunya lebih banyak.
3. Hutangnya stabil. Jika peng-*hiwalah*-an itu kepada pegawai yang gajinya belum lagi dibayar, maka *hiwalah* tidak sah.
4. Kedua hak diketahui dengan jelas. Apabila *hiwalah* berjalan sah, dengan sendirinya tanggungan *muhil* menjadi gugur. Andai kata *muhil* *'alaih* mengalami kebangkrutan atau meninggal dunia, *muhil* tidak boleh lagi kembali kepada *muhil*.

Apabila kontrak *hiwalah* telah terjadi, maka tanggungan *muhil* menjadi gugur. Jika *muhil*'*alaih* bangkrut (pailit) atau meninggal dunia, maka menurut pendapat Jumhur Ulama, *muhil* tidak boleh lagi kembali menagih hutang itu kepada *muhil*. Menurut Imam Maliki, jika *muhil* "menipu" *muhil*, di mana ia meng-*hiwalahkan* kepada orang yang tidak memiliki apa-apa (fakir), maka *muhil* boleh kembali lagi menagih hutang kepada *muhil*.

Jenis-Jenis *Hiwalah*

Akad *Hiwalah*, dapat dibedakan ke dalam dua kelompok. Kelompok pertama yaitu berdasarkan jenis pemindahannya sedangkan kelompok kedua adalah berdasarkan rukun *Hiwalahnya*. Kelompok pertama yang berdasarkan jenis pemindahannya, terdiri dari dua jenis *Hiwalah*, yaitu *Hiwalah Dayn* dan *Hiwalah Haqq*. *Hiwalah Dayn* adalah pemindahan kewajiban melunasi hutang kepada orang lain. Sedangkan *Hiwalah Haqq* adalah pemindahan kewajiban piutang kepada orang lain.

Hiwalah Dayn dan *Haqq* sesungguhnya sama saja, tergantung dari sisi mana melihatnya. Disebut *Hiwalah Dayn* jika kita memandangnya sebagai pengalihan hutang, sedangkan sebutan *Haqq*, jika kita memandangnya sebagai pengalihan piutang. Berdasarkan definisi ini, maka anjak piutang (*factoring*) yang terdapat pada praktik perbankan, termasuk ke dalam kelompok *Hiwalah Haqq*, bukan *Hiwalah Dayn*.

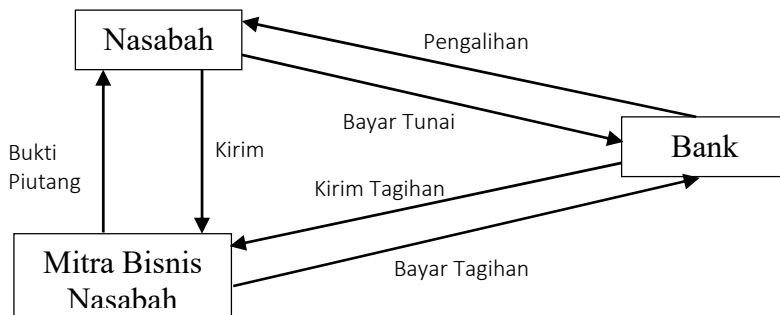
Kelompok kedua yaitu *Hiwalah* yang berdasarkan rukun *Hiwalah*, terdiri dari *Hiwalah Muqayyadah* dan *Hiwalah Muthlaqah*. *Hiwalah Muqayyadah* adalah *Hiwalah* yang terjadi dimana orang yang berhutang, memindahkan hutangnya kepada *Muhal Alaih*, dengan mengaitkannya pada hutang *Muhal alaih* padanya. Maka dalam rukun *Hiwalah*, terdapat *Muhal bih 2*.

Hiwalah Muthlaqah adalah *Hiwalah* dimana orang yang berhutang, memindahkan hutangnya kepada *Muhal alaih*, tanpa mengaitkannya pada hutang *Muhal alaih* padanya, karena memang hutang *muhal alaih* tidak pernah ada padanya. Dengan demikian, *Hiwalah Muthlaqah* ini sesuai dengan konsep anjak piutang pada praktik Perbankan, dimana tidak ada hutang *muhal alaih* kepadanya sehingga didalam rukun *hiwalahnya*, tidak terdapat *Muhal bih 2*.

Praktek akad *Hiwalah* pada perbankan Islam, pada umumnya dilakukan untuk menolong supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan usahanya. Bank Islam mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang. Untuk mengantisipasi resiko kerugian yang akan timbul, bank Islam perlu melakukan penelitian atas kemampuan pihak yang berhutang dan kebenaran transaksi antara yang memindahkan piutang dengan yang berhutang. Katakanlah seorang supplier bahan bangunan menjual barangnya kepada pemilik proyek yang akan dibayar dua bulan kemudian. Karena kebutuhan supplier akan likuiditas, maka ia meminta bank untuk mengambil alih piutangnya. Bank akan menerima pembayaran dari pemilik proyek.

Skema umum dari akad *Hiwalah* adalah seperti pada Gambar 5.12.

Gambar 5.12



Skema Akad *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)

Akad *hiwalah* dipraktikkan juga dalam anjak piutang maupun transfer hutang. Aplikasi *hiwalah* juga pada praktek kartu kredit yang merupakan *hiwalah haqq*, karena terjadi perpindahan tagihan piutang dari nasabah kepada bank oleh *merchant*.

K. *Rahn* (Gadai)

Rahn secara Etimologi (bahasa), *Rahn* berarti "*Assyubuutu Waddawamu*" (tetap dan lama), yakni berarti Pengekangan dan Keharusan. Sedangkan menurut Terminologi syara', *Rahn* berarti "Penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut."

Ulama Syafi'iyah, bebrpedapat bahwa *Rahn* adalah "Menjadikan suatu benda sebagai jaminan utang yang dapat dijadikan pembayar ketika berhalangan dalam membayar utang." Sedangkan menurut Ulama Hanabilah "Harta yang dijadikan jaminan utang sebagai pembayar harga (nilai) utang ketika berutang berhalangan (tak mampu) membayar utangnya kepada pemberi pinjaman." *Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.

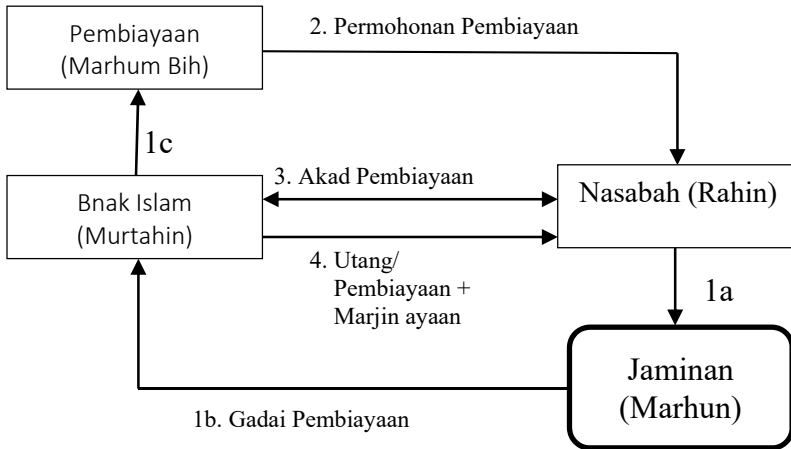
Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria :

- Milik nasabah sendiri.
- Jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.
- Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank. Atas izin bank, nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan dengan tidak mengurangi nilai dan merusak barang yang digadaikan. Apabila barang yang digadaikan rusak atau cacat, maka nasabah harus bertanggungjawab.

Apabila nasabah wanprestasi, bank dapat melakukan penjualan barang yang digadaikan atas perintah hakim. Nasabah mempunyai hak untuk menjual

barang tersebut dengan seizin bank. Apabila hasil penjualan melebihi kewajibannya, maka kelebihan tersebut menjadi milik nasabah. Dalam hasil penjualan tersebut lebih kecil dari kewajibannya, nasabah menutupi kekurangannya. Skema akad Gadai adalah seperti pada Gambar 5.13.



Gambar 5.13
Skema Akad Gadai

Rukun *Rahn* (Gadai)

Rahn memiliki empat unsur, yaitu *rahin* (orang yang memberikan jaminan), *al-murtahin* (orang yang menerima), *al-marhun* (jaminan), dan *al-marhun nih* (utang). Menurut sebagian besar ulama rukun rahn adalah sebagai berikut:

1. *Akad ijab dan kabul* dilakukan secara lisan atau bisa pula dilakukan selain dengan kata-kata, seperti dengan surat, isyarat atau yang lainnya. Akan tetapi akad rahn tidak akan sempurna sebelum adanya penyerahan barang.
2. *Aqid*, yaitu yang menggadaikan (*rahin*) dan yang menerima gadai (*murtahin*). Adapun syarat bagi yang berakad adalah ahli tasharuf, yaitu mampu membelanjakan harta dan dalam hal ini memahami persoalan-persoalan yang berkaitan dengan gadai.
3. Barang yang dijadikan jaminan (*borg*), syarat pada benda yang dijadikan jaminan ialah keadaan barang itu tidak rusak sebelum janji

utang harus dibayar. Rasul bersabda: "Setiap barang yang telah diperjual belikan boleh dijadikan borg gadai.

Syarat-Syarat syah akad *Rahn*

Syarat syah akad rahn disyaratkan adalah;

1. Persyaratan Aqid

Kedua orang yang akan akad harus memenuhi kriteria al-ahliyah. Menurut ulama Syafi'iyah ahliyah adalah orang yang telah sah untuk jual beli, yakni berakal dan mumayyiz, tetapi tidak disyaratkan harus baligh. Dengan demikian, anak kecil yang sudah mumayyiz, dan orang yang bodoh berdasarkan izin dari walinya dibolehkan melakukan rahn. Menurut ulama selain Hanafiyah, ahliyah dalam rahn seperti pengertian ahliyah dalam jual-beli dan derma. Rahn tidak boleh dilakukan oleh orang yang mabuk, gila, bodoh, atau anak kecil yang belum baligh. Begitu pula seorang wali tidak boleh menggadaikan barang orang yang dikuasainya, kecuali jika dalam keadaan madarat dan meyakini bahwa pemegangnya yang dapat dipercaya.

2. Syarat Shighat

Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa shighat dalam rahn tidak boleh memakai syarat atau dikaitkan dengan sesuatu. Jika memakai syarat tertentu, syarat tersebut batal dan rahn tetap sah.

Aplikasi *Rahn* Dalam Perbankan

1. Sebagai Produk Pelengkap

Rahn dipakai sebagai produk pelengkap, artinya sebagai akad tambahan (jaminan/collateral) terhadap produk lain seperti dalam pembiayaan ba'i al murabahah. Bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut.

2. Sebagai Produk Tersendiri

Beberapa negara Islam termasuk diantaranya adalah Malaysia, akad *Rahn* telah dipakai sebagai alternatif dari pegadaian konvensional. Bedanya dengan pegadaian biasa, dalam rahn nasabah tidak dikenakan bunga, yang dipungut dari nasabah adalah biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, serta penaksiran.

Perbedaan utama antara biaya rahn dan bunga pegadaian adalah dari sifat bunga yang bisa berakumulasi dan berlipat ganda, sedangkan biaya rahn hanya sekali dan ditetapkan di muka.

L. *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah termasuk salah satu akad yang menurut kaidah Fiqh Muamalah, akad *Wakalah* dapat diterima. *Wakalah* itu berarti perlindungan (*al-hifzh*), pencukupan (*al-kifayah*), tanggungan (*al-dhamah*), atau pendelegasian (*al-tafwidh*), yang diartikan juga dengan memberikan kuasa atau mewakilkan. *Wakalah* atau wikalah yang berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa itu telah dilaksanakan sesuai yang disyaratkan, maka semua resiko dan tanggung jawab atas dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

Rukun Dan Syarat-Syarat Dalam *Wakalah*

Menurut kelompok Hanafiah, rukun *Wakalah* itu hanya ijab qabul. Ijab merupakan pernyataan mewakilkan sesuatu dari pihak yang memberi kuasa dan qabul adalah penerimaan pendelegasian itu dari pihak yang diberi kuasa tanpa harus terkait dengan menggunakan sesuatu lafaz tertentu. Akan tetapi, jumhur ulama tidak sependirian dengan pandangan tersebut. Mereka berpendirian bahwa rukun dan syarat *Wakalah* itu adalah sebagai berikut:

1. Orang yang mewakilkan (*Al-Muwakkil*)

Seseorang yang mewakilkan, pemberi kuasa, disyaratkan memiliki hak untuk bertasharruf pada bidang-bidang yang didelegasikannya. Karena itu seseorang tidak akan sah jika mewakilkan sesuatu yang bukan haknya. Pemberi kuasa mempunyai hak atas sesuatu yang dikuasakannya, disisi lain juga dituntut supaya pemberi kuasa itu sudah cakap bertindak atau mukallaf. Tidak boleh seorang pemberi kuasa itu masih belum dewasa yang cukup akal serta pula tidak boleh seorang yang gila. Menurut pandangan Imam Syafi'i anak-anak yang sudah mumayyiz tidak berhak memberikan kuasa atau

mewakillikan sesuatu kepada orang lain secara mutlak. Namun madzhab Hambali membolehkan pemberian kuasa dari seorang anak yang sudah mumayyiz pada bidang-bidang yang akan dapat mendatangkan manfaat baginya.

2. Orang yang diwakillikan. (*Al-Wakil*)

Penerima kuasa pun perlu memiliki kecakapan akan suatu aturan-aturan yang mengatur proses akad wakalah ini. Sehingga cakap hukum menjadi salah satu syarat bagi pihak yang diwakillikan. Seseorang yang menerima kuasa ini, perlu memiliki kemampuan untuk menjalankan amanahnya yang diberikan oleh pemberi kuasa. ini berarti bahwa ia tidak diwajibkan menjamin sesuatu yang diluar batas, kecuali atas kesengajaanya,

3. Obyek yang diwakillikan.

Obyek mestilah sesuatu yang bisa diwakillikan kepada orang lain, seperti jual beli, pemberian upah, dan sejenisnya yang memang berada dalam kekuasaan pihak yang memberikan kuasa. Para ulama berpendapat bahwa tidak boleh menguasai sesuatu yang bersifat ibadah badaniyah, seperti shalat, dan boleh menguasai sesuatu yang bersifat ibadah maliyah seperti membayar zakat, sedekah, dan sejenisnya. Selain itu hal-hal yang diwakillikan itu tidak ada campur tangan pihak yang diwakillikan. Tidak semua hal dapat diwakillikan kepada orang lain. Sehingga obyek yang akan diwakillikan pun tidak diperbolehkan bila melanggar Syari'ah Islam.

4. Shighat

Dirumuskannya suatu perjanjian antara pemberi kuasa dengan penerima kuasa. Dari mulai aturan memulai akad wakalah ini, proses akad, serta aturan yang mengatur berakhirnya akad wakalah ini. Isi dari perjanjian ini berupa pendelegasian dari pemberi kuasa kepada penerima kuasa. Tugas penerima kuasa oleh pemberi kuasa perlu dijelaskan untuk dan atas pemberi kuasa melakukan sesuatu tindakan tertentu.

Apliasi Akad *Wakalah* dalam operasional Bank Islam antara lain;

a. Transfer uang

Proses transfer uang ini adalah proses yang menggunakan konsep akad *Wakalah*, dimana prosesnya diawali dengan adanya permintaan nasabah sebagai *Al-Muwakkil* terhadap bank sebagai *Al-Wakil* untuk melakukan

perintah/permintaan kepada bank untuk mentransfer sejumlah uang kepada rekening orang lain, kemudian bank mendebet rekening nasabah (Jika transfer dari rekening ke rekening), dan proses yang terakhir yaitu dimana bank mengkreditkan sejumlah dana kepada rekening tujuan.

b. Letter Of Credit Import Syariah

Akad untuk transaksi *Letter of Credit Import Syariah* ini menggunakan akad *Wakalah Bil Ujrah*. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 34/DSN-MUI/IX/2002. Akad *Wakalah bil Ujrah* ini memiliki definisi dimana nasabah memberikan kuasa kepada bank dengan imbalan pemberian ujarah atau fee. Namun ada beberapa modifikasi dalam akad ini sesuai dengan situasi yang terjadi.

c. Letter Of Credit Eksport Syariah

Akad untuk transaksi *Letter of Credit Eksport Syariah* ini menggunakan akad *Wakalah*. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 35/DSN-MUI/IX/2002. Akad *Wakalah* ini memiliki definisi dimana bank menerbitkan surat pernyataan akan membayar kepada eksportir untuk memfasilitasi perdagangan eksport. Namun ada beberapa modifikasi dalam akad ini sesuai dengan situasi yang terjadi.

d. Investasi Reksadana Syariah

Akad untuk transaksi Investasi Reksadana Syariah ini menggunakan akad *Wakalah* dan *Mudharabah*. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 20/DSN-MUI/IV/2001. Akad *Wakalah* ini memiliki definisi dimana pemilik modal memberikan kuasa kepada manajer investasi agar memiliki kewenangan untuk menginvestasikan dana dari pemilik modal.

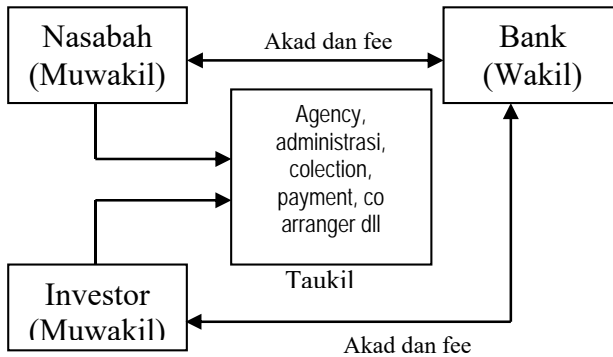
e. Pembiayaan Rekening Koran Syariah

Akad untuk transaksi pembiayaan rekening koran syariah ini menggunakan akad *Wakalah*. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 30/DSN/VI/2002. Akad *Wakalah* ini memiliki definisi dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk melakukan transaksi yang diperlukan.

f. Asuransi Syariah

Akad untuk Asuransi syariah ini menggunakan akad *Wakalah bil Ujrah*. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 52/DSN-

MUI/III/2006. Akad *Wakalah bil Ujrah* ini memiliki definisi dimana pemegang polis memberikan kuasa kepada pihak asuransi untuk menyimpannya ke dalam tabungan maupun ke dalam non-tabungan. Dalam model ini, pihak asuransi berperan sebagai *Al-Wakil* dan pemegang polis sebagai *Al-Muwakil*. Skema akad Wakalah dapat dilihat pada Gambar 5.15.



Gambar 5.15
Skema akad Wakalah

Kelalaian dalam menjalankan kuasa menjadi tanggung jawab bank, kecuali kegagalan karena *force majeure* menjadi tanggung jawab nasabah. Apabila bank yang ditunjuk lebih dari satu, maka masing-masing bank tidak boleh bertindak sendiri-sendiri tanpa musyawarah dengan bank yang lain, kecuali dengan seizin nasabah. Tugas, wewenang dan tanggung jawab bank harus jelas sesuai kehendak nasabah bank. Setiap tugas yang dilakukan harus mengatasnamakan nasabah dan harus dilaksanakan oleh bank. Atas pelaksanaan tugasnya tersebut, bank mendapat pengganti biaya berdasarkan kesepakatan bersama. Pemberian kuasa berakhir setelah tugas dilaksanakan dan disetujui bersama antara nasabah dengan bank.

M. Kafalah (Garansi Bank)

Kafalah secara etimologi berarti penjaminan. Kafalah mempunyai padanan kata yang banyak, yaitu *dhamanah*, *hamalah*, dan *za'amah*. Menurut Al-Mawardi, ulama madzhab Syafi'i, semua istilah tersebut memiliki arti yang

sama, yaitu penjaminan. Menurut istilah kafalah berarti akad pemberian jaminan yang diberikan *satu pihak* (kafil) kepada *pihak lain* (makful 'anhu) dimana pemberi jaminan bertanggung jawab atas pembayaran suatu hutang yang menjadi hak *penerima jaminan* (makful lahu).

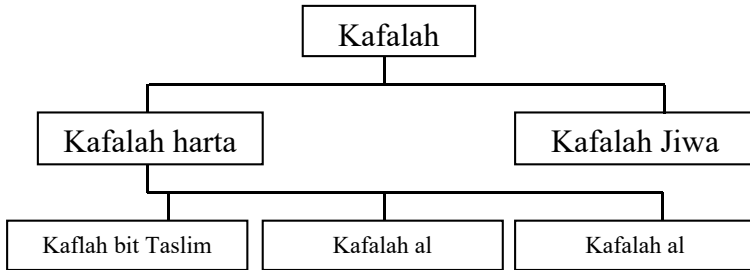
Istilah *kafalah* dalam praktek perbankan sekarang ini adalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga dalam rangka memenuhi kewajiban yang ditanggung (makful 'anhu) apabila pihak yang ditanggung cidera janji atau wanprestasi. Secara teknis dapat dikatakan bahwa pihak bank dalam hal ini memberikan jaminan kepada nasabahnya sehubungan dengan kontrak kerja/perjanjian yang telah disepakati antara nasabah dengan pihak ketiga. Pada hakikatnya pemberian kafalah ini akan memberikan kepastian dan keamanan bagi pihak ketiga untuk melaksanakan isi perjanjian/kontrak yang telah disepakati tanpa khawatir apabila terjadi sesuatu dengan nasabah sehingga nasabah cidera janji untuk memenuhi prestasinya.

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mempersyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn*. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip *wadi'ah*. Bank mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan.

Menurut ulama wahbah az-Zuhayliy dan Sayyid Sabiq, ditinjau dari segi obyeknya Kafalah terbagi menjadi 2 Jenis, yaitu:

1. Kafalah bin Nafs (kafalah bil Wajhi), Merupakan akad jaminan dari kafil untuk menghadirkan diri seseorang pada waktu tertentu di tempat tertentu. Kafalah ini bukan merupakan kajian ekonomi Islam.
2. Kafalah bil Mal, Merupakan jaminan pembayaran barang atau pelunasan hutang. Kafalah bil Mal sendiri terbagi menjadi 3 jenis, yaitu:
 - a. Kafalah bit Taslim, yaitu merupakan jaminan yang diberikan dalam rangka menjamin penyerahan atas barang yang disewa pada saat berakhirnya masa sewa.
 - b. Kafalah Munjazah, yaitu merupakan jaminan yang diberikan secara mutlak tanpa adanya pembatasan waktu tertentu.
 - c. Kafalah muqayyadah/muallaqah, yaitu merupakan jaminan atau kafalah yang dibatasi waktunya, sebulan, setahun dan sebagainya.

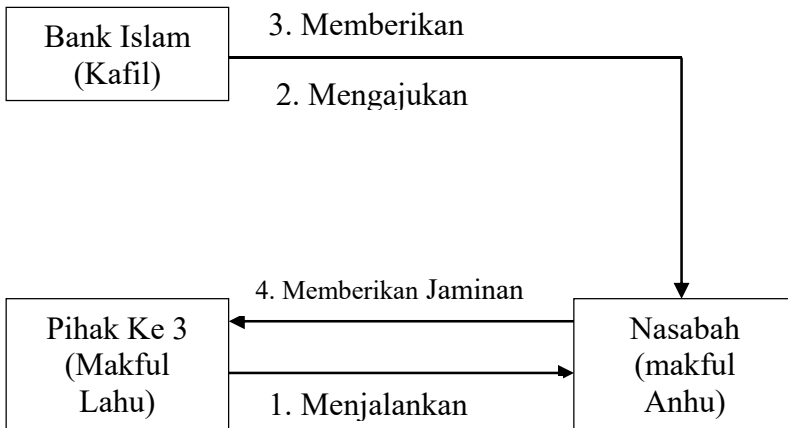
Pembagian kafalah secara skematis dapat dilihat pada gambar 5.16.



Gambar 5.16

Macam-macam Kafalah

Skema akad Kafalah sederhana dapat dilihat pada Gambar 5.17.



Gambar 5.17

Skema akad Kafalah

Madzhab Hanafi dan Syafi'i membagi akad Kafalah tersebut bisa terbagi menjadi 2, yaitu:

1. *Akad Sharih* artinya terang-terangan, menggunakan kata "jamin" atau sinonimnya. Contoh, saya menjamin utangnya, saya menanggung utangnya,

utangnya saya jamin, utangnya saya tanggung, kalau ia tidak mampu saya yang membayarnya.

2. *Akad Kinayah* artinya tidak menggunakan kata “jamin” atau semisalnya, tetapi bisa dipahami dari kata-katanya, ia sebagai penjamin. Seperti, biarkan dia, jangan lagi usik dia dengan utang itu, tagihlah saya, percayalah pada saya. Jika niatnya menjamin maka harus ia tepati, jika tidak maka batal.

Menurut madzhab Hanafi dan Syafi’i akad Kafalah tersebut bisa terbagi menjadi 2, yaitu: *Akad Sharih* artinya terang-terangan, menggunakan kata “jamin” atau sinonimnya. Contoh, saya menjamin utangnya, saya menanggung utangnya, utangnya saya jamin, utangnya saya tanggung, kalau ia tidak mampu saya yang membayarnya.

1. *Akad Kinayah* artinya tidak menggunakan kata “jamin” atau semisalnya, tetapi bisa dipahami dari kata-katanya, ia sebagai penjamin. Seperti, biarkan dia, jangan lagi usik dia dengan utang itu, tagihlah saya, percayalah pada saya. Jika niatnya menjamin maka harus ia tepati, jika tidak maka batal.

Rukun Kafalah

Akad kaffah adalah sebagai berikut:

1. Penjamin (*dhomin/kafii*), yaitu orang yang tidak cacat muamalahnya secara hukum, maka anak-anak dan orang idiot tidak sah.
2. Barang yang dijamin/utang (*madhum*), yaitu sesuatu yang boleh diganti dengan sejenisnya secara hukum, yaitu utang atau benda selain uang yang merupakan harta, jadi tidak boleh nyawa atau anggota badan dalam qishash dan hudud.
3. Pihak yang dijamin (*makful ‘anhu/madhum ‘anhu*), yaitu orang yang dituntut/yang berutang baik hidup atau sudah mati.
4. Sighah akad, yaitu ijab dari penjamin atau ijab-qabul dari akad transaksi.

Menurut madzhab Syafi’i ada lima, yang kelima adalah pemilik utang (*makful lahu/madhmun lahu*), yaitu orang yang berpiutang atau orang yang berhak menerima pembayaran utang.

Syarat-Syarat Kafalah

Syarat kafalah yang berkaitan dengan *Kafil* (penjamin), *Ashil/Makful 'anhu* (yang berutang), *Makful Lahu* (yang memberikan utang/berpiutang) dan *Makful Bih* (harta/batang yang dijamin).

Syarat-Syarat yang berkenaan dengan si Penjamin (Kafil), adalah sebagai berikut:

1. Kafil diminta makful 'anhu dan ia meridjoi permintaan tersebut.
2. Ketika menjamin utang makful 'anhu, si kafil menyatakan jaminan itu atas nama makful 'anhu
3. Kafil tidak mempunyai utang kepada makful 'anhu
4. Kafil mampu melunasi (membayar) kewajiban utang tersebut
5. Tanggung jawab kafil tetap eksis, selama makful ;anhu memiliki utang kepada makful lahu. Jika makful 'anhu sudah terbebas dari utang, barulah kafil bebas tanggung jawab
6. Kafil boleh dari satu
7. Jika dalam kafalah bil mal, lalu makful 'anhu meninggal, maka kafil bertanggung jawab

Syarat-syarat yang berkenaan dengan Orang yang Terutang (Makful 'Anhu/Ashiil), adalah sebagai berikut:

1. Sanggup untuk menyerahkan tanggungannya (utang).
2. Yang terutang adalah orang yang dikenal oleh penjamin.

Syarat-syarat yang berkenaan dengan Orang yang Berpiutang (Makful Lahu), adalah sebagai berikut:

1. Diketahui identitas dirinya
2. Orang yang berpiutang hadir di tempat akad
3. Berakal sehat
4. Makful lahu mempunyai hak (misalnya: piutang atau tanggung jawab) kepada makful 'anhu

Syarat-syarat yang berkenaan dengan Barang yang Akan Dijadikan Barang Jaminan (Makful Bih), adalah sebagai berikut:

1. Merupakan tanggungan pihak/orang yang berhutang, baik berupa uang, benda, maupun pekerjaan
2. Bisa dilaksanakan oleh penjamin

3. Harus merupakan piutang mengikat (lazim), yang tidak mungkin hapus kecuali setelah dibayar atau dibebaskan
4. Harus jelas nilai, jumlah dan spesifikasinya
5. Tidak bertentangan dengan syari'ah (yang tidak diharamkan)

Aplikasi akad dalam Bank Islam antara lain; Bank Garansi, Letter of Credit (LC), Kartu Kredit dan lainnya.

N. Akad Sharf

Para pakar mendefinisikan al-sharf dengan tukar menukar uang. Yang dalam istilah Inggris adalah money changer. Dijelaskan pula sharf adalah transaksi jual beli atau pertukaran mata uang baik dengan mata uang yang sama (rupiah dengan rupiah) maupun yang tidak sejenis (rupiah dengan dolar). Ash-Sharf adalah jual beli antara barang sejenis atau antara barang tidak sejenis secara tunai. Seperti memperjualbelikan emas dengan emas atau emas dengan perak baik berupa perhiasan maupun mata uang. Praktek jual beli antar valuta asing (valas), atau penukaran antara mata uang sejenis.

Rukun dan Syarat Ash-Sharf.

Rukun dari akad sharf yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa hal, yaitu :

1. Pelaku akad, yaitu ba'I (penjual) adalah pihak yang memiliki valuta untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli valuta
2. Objek akad, yaitu sharf (valuta) dan si'rus sharf (nilai tukar)
3. Shighah yaitu ijab dan qabul

Syarat syah dari akad sharf, yaitu : Valuta (sejenis atau tidak sejenis) apabila sejenis, harus ditukar dengan jumlah yang sama. Apabila tidak sejenis, pertukaran dilakukan sesuai dengan nilai tukar dan aktu penyerahan (spot).

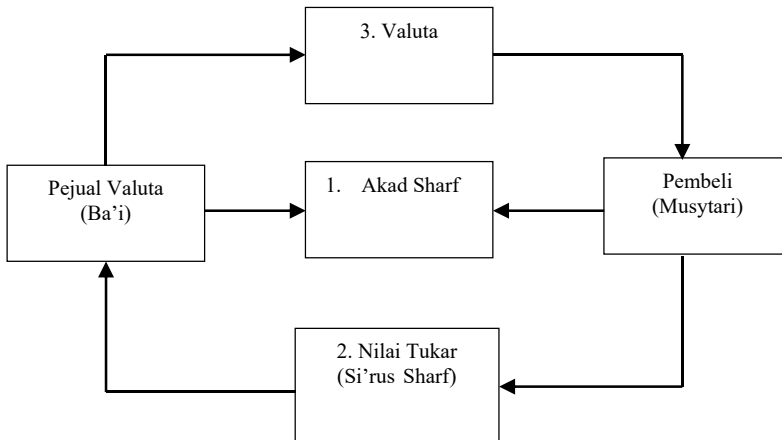
Batasan-batasan dalm akda sharf adalah :

- a. Motif pertukaran adalah dalam rangka mendukung transaksi komersil, yaitu transaksi perdagangan barang dan jasa antar bangsa, bukan dalam rangka spekulasi.

- b. Transaksi berjangka harus dilakukan dengan pihak-pihak yang diyakini mampu menyediakan valuta asing yang dipertukarkan.

Dari pernyataan di atas dapat dipahami bahwa tukar menukar uang yang satu dengan uang yang lain diperbolehkan. Begitu pula memperdagangkan mata uang asalkan nama dan mata uangnya berlainan atau nilainya saja yang berlainan, namun harus dilakukan secara tunai.

Skema akad sharf secara umum dapat dilihat pada Gambar 5.18.



Gambar 5.18
Skema akad Sharf

BAB VI

KEGIATAN USAHA

PERBANKAN SYARIAH

Menurut Ascarya dan Yumanita (2005:68) perbankan syariah memiliki kelembagaan yang agak berbeda dengan perbankan konvensional. Dalam perbankan syariah, bank terbagi menjadi tiga kelompok yaitu, Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Diluar bank terdapat Dewan Syariah Nasional (DSN), Dewan Pengawas Syariah (DPS), Badan Arbitrase Syariah Nasional, dan Bank Indonesia. Saat ini sudah berdiri Otoritas Jasa Keuangan (OJK).¹

Lebih lanjut, Ascarya dan Diana Yumanita (2005:68-70) BUS memiliki bentuk kelembagaan seperti bank umum konvensional, sedangkan BPRS memiliki bentuk kelembagaan seperti BPR konvensional. Badan hukum BUS dan BPRS dapat berbentuk Perseroan Terbatas, Perusahaan Daerah, atau Koperasi. Sementara itu, UUS bukan merupakan badan hukum tersendiri, tetapi merupakan unit atau bagian dari suatu bank umum konvensional.

Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BUS merupakan badan usaha yang setara dengan bank umum konvensional dengan bentuk hukum Perseroan Terbatas, Perusahaan Daerah, atau Koperasi. Seperti halnya bank umum konvensional, BUS dapat berusaha sebagai bank devisa atau bank nondevisa.

Unit Usaha Syariah (UUS) adalah unit kerja di kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah dan atau unit syariah. Dalam struktur organisasi, UUS berada satu tingkat di bawah direksi bank umum konvensional yang bersangkutan. UUS dapat

¹ Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah lembaga negara yang dibentuk berdasarkan UU Nomor 21 Tahun 2011 yang berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan, termasuk perbankan syariah.

berusaha sebagai bank devisa atau bank nondevisa. Sebagai suatu unit kerja khusus, UUS mempunyai tugas untuk 1) mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan kantor cabang syariah, 2) melaksanakan fungsi *treasury* dalam rangka pengelolaan dan penempatan dana yang bersumber dari kantor cabang syariah, 3) menyusun laporan keuangan konsolidasi dari seluruh kantor cabang syariah, dan 4) melakukan tugas penatausahaan laporan keuangan kantor cabang syariah.

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan badan usaha yang setara dengan bank perkreditan rakyat konvensional dengan bentuk hukum Perseroan Terbatas, Perusahaan Daerah, atau Koperasi.

Untuk lebih jelasnya, berikut kegiatan usaha perbankan syariah berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah:

A. Kegiatan Usaha Bank Umum Syariah (BUS)

Bank Umum Syariah (BUS) adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan usaha BUS antara lain sebagai berikut:

1. Menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
2. Menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
3. Menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah*, Akad *musyarakah*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
4. Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, Akad *salam*, Akad *istishna'*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

5. Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
6. Menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad ijarah dan/atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
7. Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
8. Melakukan usaha kartu debit dan/atau kartu pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah.
9. Membeli, menjual, atau menjamin atas risiko sendiri surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan Prinsip Syariah, antara lain, seperti Akad ijarah, *musyarakah*, *mudharabah*, *murabahah*, *kafalah*, atau *hawalah*.
10. Membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia.
11. Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga berdasarkan Prinsip Syariah.
12. Melakukan Penitipan untuk kepentingan pihak lain berdasarkan suatu Akad yang berdasarkan Prinsip Syariah.
13. Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah.
14. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah berdasarkan Prinsip Syariah.
15. Melakukan fungsi sebagai Wali Amanat berdasarkan Akad *wakalah*.
16. Memberikan fasilitas *letter of credit* atau bank garansi berdasarkan Prinsip Syariah, dan
17. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Selain melakukan kegiatan usaha sebagaimana tersebut di atas, Bank Umum Syariah dapat pula:

1. Melakukan kegiatan valuta asing berdasarkan Prinsip Syariah.

2. Melakukan kegiatan penyertaan modal pada Bank Umum Syariah atau lembaga keuangan yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.
3. Melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, dengan syarat harus menarik kembali penyertaannya.
4. Bertindak sebagai pendiri dan pengurus dana pensiun berdasarkan Prinsip Syariah.
5. Melakukan kegiatan dalam pasar modal sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal.
6. Menyelenggarakan kegiatan atau produk bank yang berdasarkan Prinsip Syariah dengan menggunakan sarana elektronik.
7. Menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka pendek berdasarkan Prinsip Syariah, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar uang.
8. menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka panjang berdasarkan Prinsip Syariah, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar modal; dan
9. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Umum Syariah lainnya yang berdasarkan Prinsip Syariah.

B. Kegiatan Usaha Unit Usaha Syariah (UUS)

Unit Usaha Syariah yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu Bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah. Kegiatan usaha Unit Usaha Syariah antara lain:

1. Menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

2. Menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
3. Menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah*, Akad *musyarakah*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
4. Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, Akad *salam*, Akad *istishna'*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
5. Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
6. Menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad ijarah dan/atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntabiya bittamlik* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
7. Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
8. Melakukan usaha kartu debit dan/atau kartu pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah.
9. Membeli dan menjual surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan Prinsip Syariah, antara lain, seperti Akad ijarah, *musyarakah*, *mudharabah*, *murabahah*, *kafalah*, atau *hawalah*.
10. Membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia.
11. Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga berdasarkan Prinsip Syariah.
12. Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah.
13. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah berdasarkan Prinsip Syariah.

14. Memberikan fasilitas *letter of credit* atau bank garansi berdasarkan Prinsip Syariah, dan
 15. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan di bidang perbankan dan di bidang sosial sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- Selain melakukan kegiatan usaha sebagaimana tersebut di atas, Unit

Usaha Syariah dapat pula:

1. Melakukan kegiatan valuta asing berdasarkan Prinsip Syariah.
2. Melakukan kegiatan dalam pasar modal sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal.
3. Melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, dengan syarat harus menarik kembali penyertaannya.
4. Menyelenggarakan kegiatan atau produk bank yang berdasarkan Prinsip Syariah dengan menggunakan sarana elektronik.
5. Menerbitkan, menawarkan, dan memperdagangkan surat berharga jangka pendek berdasarkan Prinsip Syariah baik secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar uang; dan
6. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Umum Syariah lainnya yang berdasarkan Prinsip Syariah.

C. Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, antara lain:

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
 - a. Simpanan berupa Tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah; dan
 - b. Investasi berupa Deposito atau Tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
2. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:

- a. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah* atau *musyarakah*.
 - b. Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, *salam*, atau *istishna'*.
 - c. Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh*.
 - d. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; dan
 - e. Pengambilalihan utang berdasarkan Akad *hawalah*;
3. Menempatkan dana pada Bank Syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan Akad *wadi'ah* atau Investasi berdasarkan Akad *mudharabah* dan/atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.
 4. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan UUS; dan
 5. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Syariah lainnya yang sesuai dengan Prinsip Syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

BAB VII DASAR HUKUM PENGHIMPUNAN DAN PENYALURAN DANA BANK ISLAM

A. Dasar Hukum Penghimpunan Dana Bank Islam

Islam adalah agama sempurna dan penyempurna agama-agama tauhid sebelumnya dengan ajarannya yang mengandung nilai-nilai kebenaran yang universal (QS 5, Al Maidah: 3) dan sebagai rahmat bagi alam semesta (QS: 21; Al-Anbiyaa': 107).

الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتِمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ
لَكُمْ الْإِسْلَامَ دِينًا ۚ

"...Pada hari ini telah Kusempurnakan untuk kamu agamamu, dan telah Kucukupkan kepadamu ni`mat-Ku, dan telah Kuriidhai Islam itu jadi agama bagimu. ... (QS 5, Al Maidah:3).

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ ١٧

"Dan tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam." (QS: 21; Al-Anbiyaa': 107)

Ke-kaffah-an dan universalitas Islam tersebut dapat dilihat dari ajarannya yang berisi tentang semua aspek kehidupan manusia. Islam mengajarkan hubungan manusia dengan Allah yang meliputi aqidah dan ibadah, hubungan sesama manusia dalam bentuk ekonomi, politik, pemerintahan, sosial (pergaulan), hukum dan sanksi, pendidikan dan sebagainya serta hubungan manusia dengan dirinya sendiri tentang akhlak, makanan minuman, pakaian dan sebagainya.

Hubungan vertikal manusia dengan Allah disebut ibadah dan hubungan horisontal manusia dengan sesama manusia dan lingkungannya disebut

muamalah. Aturan-aturan tentang pergaulan dan hubungan sesama manusia dalam rangka memenuhi keinginan manusia yang tidak terbatas dan kebutuhan manusia yang terbatas dinamakan *muamalah maddiyah* atau lebih tepatnya *iqtishad*, atau disebut ekonomi.

Ekonomi merupakan kaidah-kaidah (aturan-aturan) yang berisi tentang bagaimana aktivitas manusia yang dihadapkan pada sumberdaya yang bersifat langka untuk melakukan produksi, distribusi dan konsumsi dan barang dalam rangka memenuhi keinginan manusia yang tidak terbatas dan kebutuhan manusia yang terbatas. Permasalahan ekonomi yang demikian menuntut adanya kerjasama (tolong menolong) dan saling berbagi di antara para pelaku ekonomi, karena mereka saling tergantung dan tidak bisa menyelesaikan permasalahan ekonominya secara individual. Oleh karena itu prinsip dasar hubungan dalam berekonomi adalah saling tolong menolong dan saling berbagi diantara para pelaku ekonomi. Apabila prinsip dasarnya bukan saling tolong menolong dan saling berbagi maka yang terjadi bukannya penyelesaian masalah melainkan akan muncul permasalahan yang lebih rumit. Perintah tolong menolong tersebut antara lain dalam surat Al Maidah:2, dan At Taubah ayat 71 berikut ini :

....وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى ۗ وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

ۚ

“...Dan janganlah sekali-kali kebencian (mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidil haram, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. (QS2 Al Maidah:2)

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ
وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ اللَّهَ
وَرَسُولَهُ أُولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ ٧١

“Dan orang-orang yang beriman, lelaki dan perempuan, sebahagian mereka (adalah) menjadi penolong bagi sebahagian yang lain. mereka menyuruh (mengerjakan) yang ma'ruf, mencegah dari yang munkar, mendirikan shalat, menunaikan zakat dan mereka taat pada Allah dan Rasul-Nya. mereka itu akan diberi rahmat oleh Allah; Sesungguhnya Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana.” (QS At Taubah:71)

Perbankan Islam (syariah) merupakan salah satu wahana untuk saling tolong menolong, dengan menjalankan fungsi dan peranannya sebagai lembaga *tijarah* (bisnis) atau *baitul tamwil* dan lembaga sosial atau *baitul maal*. *Baitul tamwil* yang berperan untuk mengorganisasi *tijarah* (bisnis) yang berorientasi mencari keuntungan dan *baitul maal* yang berperan untuk mengorganisasi aktivitas sosial. Dua fungsi tersebut dalam rangka mencapai *maqashid* syariah. *Maqashid* syariah yang dimaksud adalah mencapai dan memelihara kesejahteraan manusia yang mencakup perlindungan keimanan, kehidupan sosial, akal, keturunan, dan harta benda mereka, kesempurnaan dalam keadilan, yang semuanya dalam rangka mencapai kemaslahatan di dunia dan akhirat kelak.

Islam mengajarkan pada umatnya untuk tidak meninggalkan generasi setelahnya dalam keadaan kekurangan dan lemah kesejahteraannya, sebagaimana disebutkan dalam surat An Nisa' ayat 9.

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا
اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ٩

”Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka

bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar. (QS, An Nisa':9)

Generasi yang sejahtera di masa akan datang akan tercapai apabila generasi yang sekarang dalam berkonsumsi mempertimbangkan keseimbangan daya dukung alam sekitarnya dan keberlangsungan generasi yang akan datang. Tujuan tersebut akan tercapai apabila umat manusia selalu mengedepankan efisiensi (tidak berlebih-lebihan atau *israf*) dan jalan tengah (kesederhanaan) dalam konsumsi, sebagaimana disebutkan dalam Al Qura'an surat Al An'aam ayat 141 dan hadits riwayat Tirmidzi dan Baihaqi berikut ini:

﴿وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَّعْرُوشَاتٍ وَغَيْرِ مَّعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أُكْلُهُ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَعَآئُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ۝١٤١﴾

“Dan Dialah yang menjadikan kebun-kebun yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon korma, tanam-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya), dan tidak sama (rasanya). Makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan dikeluarkan zakatnya); dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan”, (QS 6; Al An'aam :141).

“Sikap yang baik, penuh kasih sayang, dan berlaku hemat adalah sebagian dari dua puluh empat bagian kenabian.” (HR Tirmidzi).

“Berlaku hemat adalah setengah dari penghidupan.” (HR Baihaqi)

Apabila perilaku hemat dan kesederhanaan dalam kehidupan terjadi maka akan terjadi surplus sumberdaya sehingga akan meningkatkan cadangan. Cadangan yang tersedia merupakan tabungan yang dapat digunakan untuk kepentingan sekarang maupun yang akan datang. Kedua ayat Al Qur'an (*An Nisa':9* dan *Al An'aam :141*) dan hadits riwayat Tirmidzi dan Baihaqi ini dapat dipahami sebagai perintah untuk menabung. Dengan demikian dalil-dalil tersebut dapat digunakan sebagai dasar oleh bank Islam untuk menerima tabungan dari masyarakat.

Bank Islam (bank syariah) sebagai lembaga bisnis berfungsi mengumpulkan dana dari masyarakat (pihak yang menawarkan dana) kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan kepada yang membutuhkan dana (pihak meminta dana). Fungsi ini yang demikian disebut sebagai fungsi intermediasi. Bank syariah merupakan lembaga *wakalah* yang menerima amanah dari pihak yang memiliki dana tetapi mereka tidak mampu mengelola dananya, maka mereka mewakilkan kepada pihak bank untuk mengelola dana tersebut. Fungsi intermediasi perbankan syariah ini sesuai dengan ajaran Islam yang memerintahkan apabila seseorang atau institusi memiliki harta tetapi mereka tidak memiliki keahlian untuk mengelolanya maka pengelolaannya hendaknya diamanahkan kepada pihak lain yang memiliki keahlian, seperti dijelaskan dalam surat An Nisaa' ayat 5 berikut ini:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا
وَأَكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا .

"Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik".(QS 4 An Nisaa':5)

وَعَنْ أَبِي بَكْرٍ الصِّدِّيقِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : "لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ حَبٌّ وَلَا بَخِيلٌ وَلَا سَيِّءُ
الْمَلَكَةِ" أَخْرَجَهُ التِّرْمِذِيُّ وَفَرَّقَهُ حَدِيثَيْنِ وَفِي إِسْنَادِهِ ضَعْفٌ .

"Tidak akan masuk surga orang yang suka menipu, orang kikir, dan orang yang buruk dalam mengelola harta yang menjadi tanggungannya." (HR at-Tirmidzi).

Pada ayat Al Qur'an yang lain Islam memerintah pada umatnya bahwa salah satu tujuan berinvestasi tersebut adalah agar kehidupan dari orang yang berinvestasi tersebut dan kehidupan generasi mendatang dapat terjamin kesejahteraan sebagaimana diperintahkan dalam surat An Nisaa' ayat 9.

وَلِيَحْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا
اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ۝

"Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar. (QS, An Nisa':9)

Paradigma yang dibangun oleh Bank Islam dalam menghimpun dana masyarakat adalah paradigma investasi. Dengan demikian, tingkat pendapatan investasi akan mempengaruhi tingkat penghimpunan yang dilakukan oleh bank syariah. Tingkat pendapatan yang dicapai oleh bank syariah akan mempengaruhi penawaran dana bersumber dari tabungan dan permintaan dana bersumber dari permintaan pembiayaan yang terjadi di pasar.

Tingkat pengembalian dari tabungan dan pembiayaan pada bank Islam ditentukan oleh pendapatan dari pengelolaan dana tabungan yang disalurkan sebagai pembiayaan. Karena paradigma hubungan antara nasabah dengan bank Islam merupakan paradigma kemitraan investasi, maka pendapatan yang diperoleh akan didistribusikan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam investasi tersebut. Pembagian pendapatan antara pihak bank dengan nasabah baik penabung maupun pembambil pembiayaan didasarkan pada nisbah bagi hasil yang telah disepakati sebelumnya dikalikan dengan besar pendapatan yang diperoleh (*based of income*). Sistem bagi hasil yang diterapkan oleh bank Islam dalam rangka menghindari sistem pengembalian tetap yang berbasiskan pada dana yang ditabung maupun yang disalurkan sebagai kredit (*based of funds*) seperti yang diterapkan dalam sistem bank konvensional. Sistem yang diterapkan dalam bank konvensional tersebut disebut sistem bunga. Mannan (1970:164) menyatakan bahwa:

"Konsep Bank Islam, bersumber pada konsep Islam tentang uang. Dalam Islam uang itu sendiri tidak menghasilkan bunga atau laba dan tidak dipandang sebagai komoditi. Dengan demikian Bank Islam atau Bank Syariah adalah sistem perbankan yang beroperasi berdasarkan pada

syari'ah Islam. Pelaksanaan operasional bank Islam selalu berprinsipkan pada keadilan, kasih sayang, kesejahteraan (*falah*) dan kebijaksanaan atau anti penindasan, anti kekerasan, anti kemiskinan dan anti kebodohan serta menolak riba dalam segala bentuknya.”

Bunga merupakan salah satu wujud dari praktek riba dan secara jelas Islam mengharamkan riba dalam bentuk apapun, sehingga penghapusan sistem riba atau bunga dalam perbankan merupakan salah satu misi dari perbankan Islam.

B. Akad-akad Penghimpunan Dana Pada Bank Islam

Bank Islam dalam mengemban kedua fungsi tersebut diimplementasikan dalam penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*) menggunakan dua akad utama yaitu akad *tabbaru* dan akad *tijarah*. Akad *tabbaru* yaitu akad yang tidak mengharapkan keuntungan bisnis melainkan mengharapkan keuntungan akhirat. Akad *Tabbaru* dalam Bank Islam untuk menghimpun dana yaitu akad titipan (*wadiah*).

Wadiah sebagai akad *tabbaru* maka akumulasi penghimpunan dananya seharusnya tidak boleh disalurkan dengan tujuan untuk mencari keuntungan bisnis melainkan harus disalurkan dalam bentuk akad *tabbaru* juga. Dalam perjalanannya bank tidak boleh memanfaatkan atau mengubah akad *tabbaru* tersebut menjadi akad *tijarah* tanpa persetujuan pemilik dana *wadiah* (berarti harus merubah akadnya menjadi akad menjadi akad *tijarah* lebih dulu) dan tidak boleh memanfaatkan dana *wadiah* tersebut untuk mencari keuntungan bisnis (Karim; 2004:61). Akad *tabbaru* dalam akad pembiayaan diimplementasikan dalam wujud akad dari pinjaman (*qard*) dan akad pinjaman untuk kebaikan (*qardul hasan*).

Akad *tijarah* adalah akad yang mengharapkan keuntungan bisnis Akad *tijarah* dalam penghimpunan dana pada bank Islam yaitu akad *mudharabah* dengan sistem bagi hasil (*al syirkah fi al ribh wa al khasarah*) pada tabungan dan deposito.

Tabungan dan deposito *mudharabah* sebagai akad *tijarah* maka akumulasi penghimpunan dananya seharusnya disalurkan dengan tujuan untuk mencari keuntungan bisnis. Tetapi akad *tijarah* yang telah disepakati boleh

diubah menjadi akad *tabbaru*, bila pihak tertahan hahnnya engan rela melapaskan haknynanya, sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya (Karim; 2004:62).

Akad yang digunakan dalam mengamankan harta oleh pemilik dana kepada pihak lain, dalam hal ini adalah nasabah kepada bank Islam dapat menggunakan akad titipan (*wadiah*) atau akad kerjasama usaha (*syirkah*) dengan sistem bagi hasil. Bank merupakan lembaga atau pihak memiliki keahlian dalam mengelola dana (uang) dan pihak pemilik dana hanya menyerahkan dana kepada bank untuk dikelolanya agar memperoleh pendapatan maka akad syirkah yang sesuai adalah akad *mudharabah*. Akad *wadiah* dan *mudharabah* diadopsi oleh bank syariah dalam menghimpun dana yang selanjutnya akan disalurkan dalam bentuk pembiayaan. Dalam prakteknya penghimpunan dana yang umum dilakukan oleh bank syariah adalah dengan cara menawarkan produk tabungan dengan akad *wadiah* dan akad *mudharabah*.

Akad *wadiah* adalah akad tabungan dengan konsep titipan, maksudnya nasabah sebagai pihak yang menitipkan dananya kepada bank. Pada tabungan ini pihak yang menitipkan seharusnya membayar biaya titipan atas dana yang ditiptkannya. Tetapi karena dana yag ditiptkan tersebut dikelola oleh pihak bank dan menghasilkan pendapatan maka pendapatan itulah yang digunakan untuk menutup biaya titipannya. Hasil pengelolaan dana *wadiah* tersebut sangat mungkin lebih besar dari biaya yang seharusnya ditanggung oleh nasabah penabung. Pada kondisi yang demikian pihak bank diperbolehkan membagikan pendapatannya itu kepada nasabah tabungan *wadiah* sebagai bonus (*ujroh*), tetapi bonus tersebut tidak boleh diperjanjikan pada saat akad *wadiah* disepakati baik besarnya maupun kapan akan diberikannya. Implementasi akad *wadiah* dalam bank syariah adalah dalam bentuk tabungan *wadiah* dan giro wadiah. Karena merupakan akad titipan maka dana *wadiah* ini boleh diambil sewaktu-waktu oleh pemiliknya (nasabah) kapanpun mereka inginkan tanpa dibebani biaya selama waktu operasional bank.

Akad *mudharabah* pada penghimpunan dana oleh bank syariah merupakan akad dimana pihak nasabah pemilik dana (*shahibul maal*) menyerahkannya kepada pihak bank sebagai pihak yang memiliki keahlian dalam mengelola dana atau sebagai *mudharib*. *Mudharabah* sebagai akad

tijarah (bisnis) yang berdasarkan bagi hasil maka besarnya nisbah bagi hasil dan kapan akan dibagikan harus disepakati oleh *shahibul maal* dan *mudharib* pada saat akad tersebut disepakati. Penghimpunan dana pihak ketiga oleh bank syariah bukanlah aktivitas menabung melainkan aktivitas investasi. Mengapa? Karena apabila merupakan proses menabung maka uang tabungan tersebut hanya akan bertambah jika tabungan ditambah oleh penabungnya tetapi apabila merupakan proses investasi maka uang akan bertambah dengan dua cara yaitu karena investasinya ditambah dan karena pendapatan dari uang yang diinvestasikan tersebut. Di sisi lain menabung uang dapat diidentikan sebagai aktivitas menimbun dan aktivitas ini dapat merusak mekanisme ekonomi sehingga aktivitas ini dilarang dalam Islam. Karena bank syariah dalam menghimpun dana pihak ketiga merupakan investasi maka dana yang terhimpun harus disalurkan ke dalam proyek-proyek yang menguntungkan dan harus menghindari proyek yang tidak menguntungkan, kecuali akadnya adalah akad berprinsipkan kebaikan (*qardul hasan*). Implementasi akad *mudharabah* dalam bank syariah adalah tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.

Tabungan *mudharabah* pada bank syariah boleh boleh diambil sewaktu-waktu oleh pemiliknya (nasabah) kapanpun mereka inginkan tanpa dibebani biaya selama waktu operasional bank. Sedangkan deposito *mudharabah* juga boleh diambil sewaktu-waktu oleh pemiliknya (nasabah) kapanpun mereka inginkan dengan dibebani biaya administrasi sebesar nilai tertentu bersifat tetap berapapun dana yang dicairkan dan tidak boleh biaya administrasi tersebut merupakan persentase tertentu terhadap besarnya dana yang dicairkan selama waktu operasional bank.

C. Dasar Hukum Penyaluran Dana pada Bank Islam

Dana yang telah dihimpun oleh bank Islam harus disalurkan dalam bentuk pembiayaan baik pembiayaan jangka pendek maupun jangka panjang, karena Islam melarang untuk menimbun harta. Tabungan yang telah terkumpul melainkan harus menyalurkan (membelajakankan) surplus tersebut sesuai aturan (syari'ah) yang telah digariskan oleh Allah. Salah satu cara mencegah penimbunan adalah menyalurkan harta tersebut dengan cara melakukan perniagaan (bisnis) yang saling menguntungkan yang didasarkan

atas suka sama suka bukan dengan cara yang batil, sebagaimana disebutkan dalam surat An Nisaa':29 dan At Taubah ayat 34-35 beriktu ini:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS, 4: An Nisaa: 29)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لِيَأْكُلُونَ أَمْوَالَ
النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ اللَّهِ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ
وَالْفِضَّةَ وَلَا يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ٣٤ يَوْمَ يُحْمَى
عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وظُهُورُهُمْ ٣٥ هَذَا مَا
كُنْتُمْ لَأَنْفُسِكُمْ فَذُوقُوا مَا كُنْتُمْ تَكْنِزُونَ ٣٥

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan yang batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkanannya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih, (34). pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka Jahannam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: "Inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu" (35). (QS 9, At Taubah:34)

Apabila pemilik harta tidak mempunyai kemampuan untuk mengelolanya maka pengelolaannya dapat diamanahkan kepada pihak lain yang memiliki kelahlian, seperti jelaskan dalam surat An Nisaa' ayat 5 berikut ini:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيْلَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا
وَآكُسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا ۝

"Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik".(QS 4 An Nisaa':5)

Ketiga ayat (An Nisaa:5 dan 29 serta AT Taubah: 34) dapat dijadikan dasar hukum bagi bank Islam dalam menyalurkan tabungannya dalam bentuk pembiayaan yang berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah.

Pembiayaan dalam bank Islam harus didasarkan pada semangat persaudaraan (*ukhuwah*) dan saling tolong menolong (QS Al Maidah:2). Barang siapa yang mau menolong saudaranya baik dalam kelonggaran maupun kesusahan maka orang yang menolong tersebut akan ditolong oleh Allah, seperti disebutkan dalam hadits berikut ini:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : " مَنْ نَفَسَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ " أَخْرَجَهُ مُسْلِمٌ .

"Barangsiapa yang melepaskan kesusahan seorang muslim di antara kesusahan-kesusahan dunia, niscaya Allah akan melepaskan kesusahannya di antara kesusahan-kesusahan hari kiamat. Barangsiapa memudahkan orang yang sedang kesulitan, niscaya Allah akan memberinya kemudahan di dunia dan akhirat. Dan barangsiapa menutupi (aib) seorang muslim, niscaya Allah akan

menutupi (aibnya) di dunia dan di akhirat. Allah akan selalu menolong seorang hamba selama Ia mau menolong saudaranya .“ (HR Muslim).

وَعَنْ أَبِي صِرْمَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : "مَنْ ضَارَّ مُسْلِمًا ضَارَّهُ اللَّهُ وَمَنْ شَاقَّ مُسْلِمًا شَقَّ اللَّهُ عَلَيْهِ" أَخْرَجَهُ أَبُو دَاوُدَ وَالتِّرْمِذِيُّ وَحَسَنَهُ.

“Barangsiapa menyengsarakan seorang muslim, niscaya Allah akan menyengsarakannya, dan barangsiapa menyusahkan seorang muslim, niscaya Allah akan menimpakan kesusahan kepadanya.” (HR Abu Daud dan at-Tirmidzi. Hadits ini dinilai hasan oleh at-Tirmidzi).

Bank Islam dalam menyalurkan pembiayaannya adalah dalam rangka menjalankan perannya sebagai *baitul tamwil* atau lembaga *tijarah* (bisnis) dan fungsinya sebagai lembaga intermediasi. Bank Islam dalam menjalankan fungsi intermediasi dengan cara menawarkan berbagai produk untuk menghimpun dana masyarakat kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan dan investasi yang menguntungkan. Fungsi bank Islam yang demikian senada dengan pendapatnya Chapra (1985:107) sebagai berikut:

“Bank Islam merupakan gabungan antara bank komersial dan bank investasi, dan akan menawarkan serangkaian produk pelayanan bagi para pelanggan yang mempunyai hubungan jangka panjang. Sebagian dari dana pembiayaannya akan digunakan untuk proyek-proyek tertentu atau ventura, sedangkan mayoritas pembiayaan yang bersifat jangka pendek akan tersedia dalam kerangka persetujuan ini. Investasi yang berorientasi kepada penyertaan modalnya, tidak mengijinkannya untuk meminjam jangka pendek dan memberikan pinjaman jangka panjang. Hal ini menyebabkan kecenderungan tidak mudah terkena krisis dibandingkan dengan bank konvensional”

Motivasi utama aktivitas bank Islam adalah tolong menolong dan kemitraan. Berkaitan motif bank Islam ini, Qureshi (1974) berpendapat bahwa, “Bank merupakan sebuah pelayanan sosial yang disponsori oleh pemerintah seperti pendidikan dan kesehatan publik. Ia mengambil titik pandang ini semenjak bank tidak akan membayar bunga baik kepada

pemegang rekening maupun tidak memberi beban bunga pada pinjaman. Qureshi juga membicarakan kemitraan antara bank dan pengusaha sebagai sebuah alternatif yang memungkinkan, bagi untung dan bagi rugi jika ada kerugian.”

Walaupun bank Islam motifnya kemitraan dan tolong menolong, tetapi dalam operasionalnya tidak boleh mengesampingkan orientasi untuk mencari keuntungan. Motif mencari keuntungan tidak bertentangan dengan ajaran Islam bahkan umat Islam diperintahkan untuk mencari keuntungan yang besar tidak hanya di dunia saja melainkan juga keuntungan akhirat kelak. Keberuntungan besar tersebut telah dijanjikan oleh Allah seperti diterangkan dalam surat At Taubah:105, dan Al Jumu'ah:10 berikut ini:

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ
عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ۝

“dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”
(QS, At Taubah 105)

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝

“Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.(QS 62 Al Jumu'ah:10)

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِن
كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
الْمُفْسِدِينَ ۝

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”. (QS:28; Al Qashash:77)

Pembiayaan dalam bank Islam akan sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya tingkat pendapatan bagi hasil yang diterima oleh nasabah penabung maupun nasabah pembiayaan. Kondisi demikian dapat terjadi karena bank Islam menerapkan sistem bagi bagi hasil dan mengharamkan sistem bunga. Sistem bunga diharamkan dalam Islam karena Islam melarang menetapkan hasil dari suatu usaha pada esoknya harinya bersifat tetap, karena manusia tidak akan tahu hasil dari yang diusahakannya pada esok harinya seperti disebutkan dalam surat Al Luqman 34 berikut ini:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ^{٣٤}

“Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dia-lah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.” (QS, AL Luqman:34)

Secara ekonomi sistem bunga selalu bertentangan dengan kondisi ekonomi riil yang terjadi. Tingkat bunga akan cenderung menurun pada kondisi ekonomi membaik dan akan cenderung meningkat pada saat kondisi ekonomi memburuk, sedangkan sistem bagi hasil akan selalu memcerminkan kondisi ekonomi yang sebenarnya. Apabila pendapatan usaha nasabah pembiayaan meningkat maka pendapatan bank juga akan meningkat, sehingga pendapatan bagi hasil penabung akan meningkat pula. Jika pendapatan bagi

hasil nasabah meningkat maka akan mendorong masyarakat untuk menabung dan mengambil pembiayaan dan sebaliknya apabila pendapatan bagi hasil menurun maka akan mendorong turunya minat masyarakat untuk menabung dan mengambil pembiayaan. Karakteristik pendapatan nasabah yang demikian merupakan keunggulan bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional. Pada bank konvensional tinggi rendahnya pendapatan bank dan debitur tidak berpengaruh pada bunga (pendapatan) yang akan diterima penabung. Berkaitan dengan keunggulan bank Islam tersebut Mannan (1970: 174-175) berpendapat demikian:

Keunggulan konsep perbankan Islam atas perbankan konvensional terletak dalam kenyataan bahwa Islam telah melenyapkan kezaliman bunga. Islam melarang bunga, karena tidak berpengaruh pada volume tabungan, dan bunga dapat menyebabkan depresi kronis juga memperlambat proses pemulihan, karena ia memperburuk masalah pengangguran dan akhirnya mendorong pembagian kekayaan yang tidak merata.

Pembiayaan yang disalurkan oleh bank Islam tidak semuanya harus dengan bagi hasil melainkan juga boleh dengan sistem jual beli, fee, dan sewa serta ada yang tidak meminta imbalan sama sekali. Jenis pembiayaan yang tidak meminta imbalan adalah digolongkan pinjaman dalam kebaikan (*qardul hasan*) dan akan mendapat pembalasan yang berlipat ganda dari Allah, dasar hukumnya adalah sebagai berikut:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَأُضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾

"Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat gandakan pembayarannya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepadanya-Nya-lah kamu dikembalikan."(Al Baqarah 245).

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَأُجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

"Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat gandakan pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak." (Al Hadiid 11).

Pinjaman untuk kebaikan ini sangat dianjurkan dalam Islam, hal ini ditunjukkan oleh perintahnya dalam surat Al Hadiid ayat 11 diulangi kembali pada ayat 18 berikut ini:

إِنَّ الْمُصَّدِّقِينَ وَالْمُصَّدِّقَاتِ وَأَقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضْعَفُ لَهُمْ وَلَهُمْ أَجْرٌ كَرِيمٌ^{١٨}

"Sesungguhnya orang-orang yang bersedekah baik laki-laki maupun perempuan dan meminjamkan kepada Allah, pinjaman yang baik, niscaya akan dilipat gandakan (pembayarannya) kepada mereka dan bagi mereka memperoleh pahala yang banyak." (Al Hadiid 18).

إِنْ تُقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضْعِفُهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ وَاللَّهُ شَكُورٌ حَلِيمٌ^{١٧}

"Jika kamu meminjamkan kepada Allah, pinjaman yang baik, niscaya Allah melipat gandakan (pembalasannya) kepadamu dan mengampuni kamu. Dan Allah Maha Pembalas Jasa lagi Maha Penyantun." (At Taghaabun 17).

D. Akad-akad Penyaluran Dana Pada Bank Islam

Akad pembiayaan yang ditawarkan oleh pihak bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan dengan menggunakan dua akad utama sebagaimana pada akad penghimpunan dana yaitu akad *tijarah* dan akad *tabbaru*. Sumber penyaluran dana pada akad *tabbaru* adalah dana yang dihimpun dengan akad *tabbaru* juga dan sumber penyaluran dana pada akad *tijarah* adalah dana yang dihimpun dengan akad *tijarah* juga. Tetapi berdasarkan kesepakatan dengan pemilik dana *tabbaru*, bank Islam boleh menyalurkan dana *tabbaru* menjadi dana *tijarah* tetapi tidak boleh sebaliknya, dana *tijarah* disalurkan menjadi dana *tabbaru*. Penyaluran dana dengan akad *tijarah* yang bersumber dari dana *tabbaru* apabila memperoleh pendapatan maka sebaiknya pendapatan tersebut

dimasukan dalam rekening *baitul maal* (dana sosial).

Implementasi akad *tabbaru* dalam penyaluran dana adalah akad *qard* dan akad *qardul hasan*, sedangkan akad tiarahnya adalah akad jual beli, akad bagi hasil, akad sewa atau *fee*. Akad jual beli terdiri dari akad *murabahah*, akad *salam* dan akad *istishna'*. Karena *murabahah*, *salam* dan *istishna'* sebagai akad jual beli, dimana pihak nasabah sebagai pembeli dan pihak bank sebagai penjual, maka pihak bank berhak memperoleh pendapatan yang berupa marjin keuntungan yang disepakati dengan pihak nasabah sebagai pembeli. Akad sewa diimplementasikan dalam akad *ijarah*.

Akad bagi hasil terdiri dari akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*. *Mudharabah* dan *musyarakah* sebagai akad kerjasama *tijarah* (bisnis) antara pihak bank dengan pihak yang membutuhkan dana. Akad *mudharabah* pada akad pembiayaan ini pihak bank sebagai penyedia dana investasi (*shahibul maal*) dan pihak nasabah sebagai pihak yang mempunyai keahlian dalam *tijarah* (bisnis)(*mudharib*). Pada akad *mudharabah* ini pendapatan atau keuntungan yang diperoleh dari mengelola dana akan dibagi berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati pada saat kesepakatan akad terjadi. Pihak *shahibul maal* akan menanggung resiko keuangan dan pihak *mudharib* akan menanggung resiko *tijarah*. Resiko keuangan ditanggung oleh pihak *shahibul maal*, karena telah mengeluarkan dana untuk membiayai kerjasama usaha tetapi sangat mungkin akan pendapatan dari bagi hasilnya tidak sesuai dengan yang diharapkan. Resiko *tijarah* (bisnis) ditanggung oleh pihak *mudharib*, karena telah bekerja dengan keahliannya tetapi sangat mungkin akan mendapatkan pendapatan bagi hasil tidak sesuai dengan yang diharapkan disebabkan oleh siklus *tijarah* (bisnis) yang terjadi.

Nisbah bagi hasil pada akad *mudharabah* harus ditetapkan pada saat akad disepakati dan modal juga harus diserahkan secara tunai. Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan. Ketentuan lainnya adalah dana harus digunakan untuk bisnis yang halal dan apabila digunakan untuk bisnis yang haram maka kada tersebut telah batal demi hukum dan pihak bank boleh langsung meminta nasabah untuk mengembalikan dananya walaupun belum jatuh tempo.

Akad *musyarakah*, di mana pihak bank dan pihak nasabah yang

membutuhkan dana sama-sama menyetorkan (menyediakan) dana dalam kerjasama usaha yang dibiayainya. Nisbah bagi hasil dalam *musyarakah* dapat ditentukan berdasarkan proporsional dengan kontribusi dana dari masing-masing pihak atau dapat ditentukan lain berdasarkan kesepakatan yang disetujui kedua belah pihak pada saat akad terjadi. Resiko yang muncul dalam akad *musyarakah* ditanggung masing-masing pihak berdasarkan besar kecilnya kontribusi dana dalam akad tersebut.

Nisbah bagi hasil pada akad *musyarakah* harus ditetapkan pada saat akad disepakati dan jika ada modal yang harus disetorkan maka harus diserahkan secara tunai. Besarnya nisbah dapat ditentukan berdasarkan proporsional penyertaan modalnya atau ditentukan sesuai dengan kesepakatan, tetapi besarnya risiko yang harus ditanggung masing-masing pihak adalah proporsional penyertaan modalnya bukan berdasarkan besarnya nisbah bagi hasil. Ketentuan lainnya adalah dana harus digunakan untuk bisnis yang halal dan apabila digunakan untuk bisnis yang haram maka akad tersebut telah batal demi hukum dan pihak bank boleh langsung meminta nasabah untuk mengembalikan dananya walaupun belum jatuh tempo.

BAB VIII

PRODUK-PRODUK PERBANKAN SYARIAH

A. Produk Penghimpunan Dana Perbankan Syariah

Produk penghimpunan perbankan syariah berupa Giro, Tabungan dan Deposito (GirTaB). Pada praktiknya, prinsip operasional syariah Giro, Tabungan dan Deposito menggunakan prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah*.

1. Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip *Wadi'ah* pada dasarnya adalah titipan dana masyarakat yang dikelola oleh perbankan syariah, disebut produk giro *Wadi'ah*. Produk giro pada perbankan syariah dibedakan menjadi dua; *wadi'ah yad amanah* dimana pihak yang menerima titipan yakni perbankan syariah tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan dana yang dititipkan. Dan *wadi'ah yad dhamanah* dimana pihak yang menerima titipan yakni perbankan syariah boleh menggunakan dan memanfaatkan dana yang dititipkan (Karim, Adiwarmanto, 2011:107).

2. Prinsip *Mudharabah*

Bentuk-bentuk kontrak kerjasama bagi hasil dalam perbankan syariah secara umum dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu *Musyarakah*, *Mudharabah*, *Muzara'ah* dan *Musaqah*. Namun, pada penerapannya prinsip yang digunakan pada sistem bagi hasil, pada umumnya perbankan syariah menggunakan kontrak kerjasama pada akad *Musyarakah* dan *Mudharabah*.

- a. *Musyarakah (Joint Venture Profit & Loss Sharing)* Adalah mencampurkan salah satu dari macam harta dengan harta lainnya sehingga tidak dapat dibedakan di antara keduanya. Dalam pengertian lain *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau *amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa

keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Penerapan yang dilakukan Perbankan syariah, *musyarakah* adalah suatu kerjasama antara bank dan nasabah dan bank setuju untuk membiayai usaha atau proyek secara bersama-sama dengan nasabah sebagai inisiator proyek dengan suatu jumlah berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah total biaya proyek dengan dasar pembagian keuntungan dari hasil yang diperoleh dari usaha atau proyek tersebut berdasarkan prosentase bagi-hasil yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

b. Mudharabah (*Trustee Profit Sharing*)

Adalah suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedang kerugian ditanggung oleh pemilik modal. Kontrak *mudharabah* dalam pelaksanaannya pada Perbankan syariah nasabah bertindak sebagai *mudharib* yang mendapat pembiayaan usaha atas modal kontrak *mudharabah*. *Mudharib* menerima dukungan dana dari bank, yang dengan dana tersebut *mudharib* dapat mulai menjalankan usaha dengan membelanjakan dalam bentuk barang dagangan untuk dijual kepada pembeli, dengan tujuan agar memperoleh keuntungan (*profit*). Adapun bentuk-bentuk *mudharabah* yang dilakukan dalam perbankan syariah dari penghimpunan dan penyaluran dana adalah:

- a. Tabungan Mudharabah. Yaitu, simpanan pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau beberapa kali sesuai perjanjian.
- b. Deposito Mudharabah. Yaitu, merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perseorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo), dengan mendapat imbalan bagi hasil.
- c. Investai Mudharabah Antar Bank (IMA). Yaitu, sarana kegiatan investasi jangka pendek dalam rupiah antar peserta pasar uang antar Perbankan syariah berdasarkan prinsip *mudharabah* di mana keuntungan akan dibagikan kepada kedua belah pihak (pembeli

dan penjual sertifikat IMA) berdasarkan *nisbah* yang telah disepakati sebelumnya (Karim, Adiwarmanto, 2011:108).

B. Produk Penyaluran Dana Perbankan syariah

- a. Pembiayaan dengan *Prinsip jual-beli*
 1. *Murabahah*, jual beli antara dua orang atau lebih.
 2. *Salam*, pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari sementara pembayaran dilakukan di muka.
 3. *Istishna*, kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang di mana dalam pembayarannya dapat dilakukan di muka, di belakang, atau dengan diangsur.
- b. Pembiayaan dengan *Prinsip sewa*
 1. *Ijaroh*, akad pemindahan hak guna atas barang atau melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.
 2. *Ijaroh al-muntahia bit-tamlik*, akad pemindahan hak guna atas barang atau melalui pembayaran upah sewa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.
 3. *Pembiayaan dengan Prinsip bagi hasil*
 1. *Mudharabah mutlaqah*, akad *mudharabah* yang menggunakan syarat-syarat.
 2. *Mudharabah muqayyadah*, akad *mudharabah* dengan menggunakan syarat-syarat tertentu.
 3. *Muzara'ah* adalah kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih di mana lahan sepenuhnya diberikan kepada penggarap atau pekerja.
 4. *Musaqoh* adalah kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih di mana salah satu pihak menyediakan lahan kemudian penyiraman dan pemeliharaannya di tanggung oleh penggarap.

C. Produk Jasa Perbankan syariah

Selain melakukan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana, perbankan syariah juga dapat melakukan berbagai penawaran jasa perbankan, dimana jasa ini merupakan salah satu pendapatan lain yang akan diperoleh perbankan syariah atau yang disebut dengan *fee based income*.

Beberapa jasa perbankan syariah yang sering digunakan oleh masyarakat seperti, *Letter of Credit* (L/C) Impor dan Ekspor syariah, Bank Garansi Syariah dan Penukaran Valuta Asing (Sharf). Berikut definisi dan praktik masing-masing jasa perbankan syariah:

1. *Letter Of Credit* (L/C) Impor Syariah

Letter Of Credit (L/C) Impor Syariah adalah surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir yang diterbitkan oleh Bank untuk kepentingan Importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu sesuai dengan prinsip syariah. L/C Impor Syariah dalam pelaksanaannya menggunakan akad-akad: Wakalah bil Ujrah, Qardh, Murabahah, Salam/Istishna', Mudharabah, Musyarakah, dan Hawalah. Ketentuan akad *Letter Of Credit* (L/C) Impor Syariah dapat digunakan dengan tujuh bentuk menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 34/DSN-MUI/IX/2002 Tentang Letter of Credit (L/C) Impor Syari'ah:

a) Akad *Wakalah bil Ujrah* dengan ketentuan:

- 1) Importir harus memiliki dana pada bank sebesar harga pembayaran barang yang diimpor;
- 2) Importir dan Bank melakukan akad *Wakalah bil Ujrah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
- 3) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase.

b) Akad *Wakalah bil Ujrah* dan *Qardh* dengan ketentuan:

- i. Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor;
- ii. Importir dan Bank melakukan akad *Wakalah bil Ujrah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
- iii. Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase;

- iv. Bank memberikan dana talangan (qardh) kepada importir untuk pelunasan pembayaran barang impor.
- c) Akad *Murabahah* dengan ketentuan:
 - 1) Bank bertindak selaku pembeli yang mewakilkan kepada importir untuk melakukan transaksi dengan eksportir;
 - 2) Pengurusan dokumen dan pembayaran dilakukan oleh bank saat dokumen diterima (*at sight*) dan/atau tangguh sampai dengan jatuh tempo (*usance*);
 - 3) Bank menjual barang secara *murabahah* kepada importir, baik dengan pembayaran tunai maupun cicilan.
 - 4) Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank akan diperhitungkan sebagai harga perolehan barang.
- d) Akad *Salam/Istishna'* dan *Murabahah*, dengan ketentuan:
 - 1) Bank melakukan akad *Salam* atau *Istishna'* dengan mewakilkan kepada importir untuk melakukan transaksi tersebut.
 - 2) Pengurusan dokumen dan pembayaran dilakukan oleh bank;
 - 3) Bank menjual barang secara *murabahah* kepada importir, baik dengan pembayaran tunai maupun cicilan.
 - 4) Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank akan diperhitungkan sebagai harga perolehan barang.
- e) Akad *Wakalah bil Ujrah* dan *Mudharabah*, dengan ketentuan:
 - i. Nasabah melakukan akad *wakalah bil ujrah* kepada bank untuk melakukan pengurusan dokumen dan pembayaran.
 - ii. Bank dan importir melakukan akad *Mudharabah*, dimana bank bertindak selaku *shahibul mal* menyerahkan modal kepada importir sebesar harga barang yang diimpor
- f) Akad *Musyarakah* dengan ketentuan:
 - 1) Bank dan importir melakukan akad *Musyarakah*, dimana keduanya menyertakan modal untuk melakukan kegiatan impor barang.
 - 2) Dalam hal pengiriman barang telah terjadi, sedangkan pembayaran belum dilakukan, akad yang digunakan adalah:

Alternatif 1: Wakalah bil Ujrah dan Qardh dengan ketentuan:

- a. Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor;
- b. Importir dan Bank melakukan akad *Wakalah bil Ujrah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
- c. Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase;
- d. Bank memberikan dana talangan (*qardh*) kepada nasabah untuk pelunasan pembayaran barang impor.

Alternatif 2: Wakalah bil Ujrah dan Hawalah dengan ketentuan:

- a. Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor;
- b. Importir dan Bank melakukan akad *Wakalah* untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor;
- c. Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase;
- d. Hutang kepada eksportir dialihkan oleh importir menjadi hutang kepada Bank dengan meminta bank membayar kepada eksportir senilai barang yang diimpor.

2. *Safe Deposit Box* (SDB)

Safe Deposit Box adalah jasa perbankan yang menjadi kebutuhan masyarakat untuk menyediakan tempat penyimpanan barang berharga. Berdasarkan sifat dan karakternya, *Safe Deposit Box* (SDB) dilakukan dengan menggunakan akad *Ijarah* (sewa). Barang-barang yang dapat disimpan dalam SDB adalah barang yang berharga yang tidak diharamkan dan tidak dilarang oleh negara. Besar biaya sewa ditetapkan berdasarkan kesepakatan. Hak dan kewajiban pemberi sewa dan penyewa ditentukan berdasarkan kesepakatan sepanjang tidak bertentangan dengan rukun dan syarat *Ijarah*. Hal ini berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 24/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Safe Deposit Box*.

3. *Letter Of Credit* (L/C) Ekspor Syariah

Letter of Credit (L/C) Ekspor Syariah adalah surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir yang diterbitkan oleh Bank untuk memfasilitasi perdagangan ekspor dengan pemenuhan persyaratan tertentu

sesuai dengan prinsip syariah. L/C Ekspor Syariah dalam pelaksanaannya menggunakan akad-akad: *Wakalah bil Ujrah, Qardh, Mudharabah, Musyarakah dan Al-Bai'*. Hal ini tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 35/DSN-MUI/IX/2002 Tentang *Letter Of Credit (L/C) Ekspor Syariah*. Adapun ketentuan akad *Letter Of Credit (L/C) Impor Syariah* dapat digunakan dengan beberapa bentuk:

1. Akad *Wakalah bil Ujrah* dengan ketentuan:
 - 1) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 - 2) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*), selanjutnya dibayarkan kepada eksportir setelah dikurangi ujarah;
 - 3) Besar ujarah harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam prosentase.
2. Akad *Wakalah bil Ujrah* dan *Qardh* dengan ketentuan:
 - 1) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 - 2) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*);
 - 3) Bank memberikan dana talangan (*Qardh*) kepada nasabah eksportir sebesar harga barang ekspor;
 - 4) Besar ujarah harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase.
 - 5) Pembayaran ujarah dapat diambil dari dana talangan sesuai kesepakatan dalam akad.
 - 6) Antara akad *Wakalah bil Ujrah* dan *akad Qardh*, tidak dibolehkan adanya keterkaitan (*ta'alluq*).
3. Akad *Wakalah Bil Ujrah* dan *Mudharabah* dengan ketentuan:
 - 1) Bank memberikan kepada eksportir seluruh dana yang dibutuhkan dalam proses produksi barang ekspor yang dipesan oleh importir;
 - 2) Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 - 3) Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*).
 - 4) Pembayaran oleh bank penerbit L/C dapat dilakukan pada saat dokumen diterima (*at sight*) atau pada saat jatuh tempo (*usance*);

- 5) Pembayaran dari bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat digunakan untuk:
 - a) Pembayaran ujarah;
 - b) Pengembalian dana mudharabah;
 - c) Pembayaran bagi hasil.
 - 6) Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase.
4. Akad Musyarakah dengan ketentuan:
1. Bank memberikan kepada eksportir sebagian dana yang dibutuhkan dalam proses produksi barang ekspor yang dipesan oleh importir;
 2. Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor;
 3. Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*);
 4. Pembayaran oleh bank penerbit L/C dapat dilakukan pada saat dokumen diterima (*at sight*) atau pada saat jatuh tempo (*usance*);
 5. Pembayaran dari bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat digunakan untuk:
 - a) Pengembalian dana musyarakah;
 - b) Pembayaran bagi hasil.
5. Akad Al-Bai' (Jual-beli) dan *Wakalah* dengan ketentuan:
- a. Bank membeli barang dari eksportir;
 - b. Bank menjual barang kepada importir yang diwakili eksportir;
 - c. Bank membayar kepada eksportir setelah pengiriman barang kepada importir;
 - d. Pembayaran oleh bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat dilakukan pada saat dokumen diterima (*at sight*) atau pada saat jatuh tempo (*usance*).

BAB IX

MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

A. Definisi Manajemen Pembiayaan Bank Syariah

Manajemen pembiayaan terdiri dari dua kata, “manajemen” dan “pembiayaan”. Menurut Panglaykim, dkk (1986:26) ”manajemen” diartikan sebagai fungsi dari manager untuk menetapkan kebijakan mengenai produk apa yang akan dijual, bagaimana membiayai, menyalurkan dan memberikan *service*. Mengacu kepada definisi ”manajemen”, menurut Stoner, James A.F, dkk (1996) meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan serta penggunaan semua sumber daya organisasi untuk tercapainya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Secara etimologi ”pembiayaan” diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan.

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan/atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil (Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, 2010:700).

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Tahun 2008 Pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*,

transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit* (Antonio, 2001:160). Sedangkan Muhammad (2002, 260) mendefinisikan pembiayaan secara luas diartikan sebagai pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.

Menurut Peraturan Bank Indonesia No. 3/9/PBI/2001, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan Pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa manajemen pembiayaan bank syariah adalah pengelolaan penyaluran dana yang dijalankan oleh bank syariah yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan sedemikian rupa sehingga pembiayaan berjalan dengan baik dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

B. Perbedaan Pembiayaan dengan Kredit

Di dalam fungsi intermediasi perbankan, penyaluran dana dikenal dengan “kredit/*credit*” atau “pembiayaan/*financing*”. Istilah “kredit” sering digunakan di bank konvensional. Sedangkan istilah “pembiayaan” sering digunakan di bank syariah. Perbedaan istilah “kredit” dan “pembiayaan” secara terminologi dan tujuan mempunyai substansi yang berbeda. Oleh karena itu, di dalam bank syariah, istilah “kredit” tidak dikenal, namun istilah yang digunakan adalah “pembiayaan”.

Menurut Antonio (2001:170) istilah “kredit” atau pinjam meminjam dalam perbankan syariah dianggap kurang tepat. Menurut Antonio terdapat perbedaan substansif antara pembiayaan dengan kredit. *Pertama*, pinjam meminjam merupakan salah satu metode hubungan financial dalam Islam karena masih banyak metode yang diajarkan oleh syariah selain pinjaman, seperti jual beli (murabahah), bagi hasil (mudharabah dan musyarakah), sewa menyewa (ijarah) dan lain sebagainya. *Kedua*, dalam Islam, pinjam meminjam adalah akad social, bukan akad komersil. Artinya, bila seseorang meminjam sesuatu, ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya (riba). Oleh karena itu, dalam perbankan syariah, pinjaman tidak disebut kredit, akan tetapi pembiayaan (financing).

Pendapat lain, juga menyatakan bahwa bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan (Ismail, 2011:103). Perbedaan skema ini menimbulkan implikasi hasil yang berbeda. Di bank konvensional, keuntungan dimanifestasikan dengan bunga sebagai keuntungan sedangkan di bank syariah dimanifestasikan dalam bentuk *margin*, bagi hasil, *ujroh*, *fee* dan lain-lain sebagai keuntungan.

C. Jenis-jenis Pembiayaan Bank Syariah

Karim (2007:231-254) memaparkan jenis-jenis pembiayaan bank syariah digolongkan antara lain, pembiayaan modal kerja syariah, pembiayaan investasi syariah, pembiayaan konsumtif syariah, pembiayaan sindikasi, pembiayaan berdasarkan *take over* dan pembiayaan letter of credit (L/C).

1. Pembiayaan modal kerja syariah

Pembiayaan modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum adalah satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan perusahaan serta dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap mitra usaha / debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan.

Jenis kontrak pembiayaan modal kerja yang ditawarkan dapat dipilih sesuai kebutuhan, bisa menggunakan skema jual beli (*murabahah*) ataupun dengan skema kemitraan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*). Dengan skema jual beli *murabahah*, bank syariah membiayai pembelian barang-barang kebutuhan modal kerja yang diperlukan oleh nasabah/mitra/debitur sebesar harga pokok ditambah dengan *margin* keuntungan bank syariah yang disepakati. Tingkat keuntungan bank syariah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Sedangkan pada skema bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*), transaksi dilandasi adanya keinginan para pihak (bank dan nasabah) untuk bekerja sama dalam rangka meningkatkan nilai aset yang mereka miliki adengan suatu perjanjian pembagian keuntungan yang disepakati bersama.

2. Pembiayaan investasi syariah

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal dengan tujuan untuk memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan dikemudian hari yang berupa keuntungan dalam bentuk finansial atau uang (*financial benefit*).

Investasi syariah biasanya ditanam dalam aktiva tetap dan aktiva lancar. Penempatan investasi ini secara konseptual mengalami proses perputaran. Namun demikian, perputaran dana yang tertanam baik aktiva lancar maupun aktiva tetap ini berbeda. Perbedaan ini terletak pada *timing* atau waktu dan cara perputaran. Investasi ke dalam aktiva lancar, diharapkan akan dapat diterima kembali dalam waktu dekat dan secara sekaligus sesuai dengan ciri kebutuhan jangka pendek yaitu paling lama satu tahun. Sedangkan dalam penanaman investasi ke dalam aktiva tetap, baru

akan kembali secara keseluruhan dalam waktu beberapa periode dan metode pengembaliannya secara berangsur-angsur melalui penyusutan (depresiasi).

3. Pembiayaan konsumtif syariah

Secara definitif, konsumtif adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang dan jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Sehingga yang dimaksud dengan pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

4. Pembiayaan sindikasi

Secara definitif, pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya, pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah/debitur korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.

5. Pembiayaan berdasarkan *take over*

Pembiayaan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi *nonsyariah* yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

6. Pembiayaan letter of credit (L/C)

Pembiayaan letter of credit (L/C) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi impor atau ekspor nasabah.

Menurut Antonio (2001:160-161), pembiayaan berdasarkan sifatnya digolongkan menjadi dua, pertama pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan menurut keperluannya dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan : a) peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi, dan b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Pembiayaan

investasi yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

D. Fungsi Pembiayaan Bank Syariah

Keberadaan bank syariah yang menjalankan fungsi penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan, akan tetapi berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 yang disebutkan dalam pasal 4 BAB II sebagai berikut:

1. Bank syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
2. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga Baitul Mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
3. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*)
4. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud pada peraturan ayat (2) dan ayat (3) sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Terdapat beberapa kesamaan dan perbedaan fungsi bank syariah dengan bank konvensional sebagai lembaga intermediasi. Persamaan fungsi terletak pada kewajiban bank syariah untuk menghimpun dan menyalurkan dana kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Dan pembiayaan tersebut tentu harus sesuai dengan prinsip-prinsip yang dibenarkan oleh syariah seperti produk bagi hasil (profit and loss sharing). Sedangkan perbedaan yang fundamental terletak pada kewajiban bank syariah untuk menghimpun dan menyalurkan dana sosial berbentuk dana Zakat, Infaq, Shadaqah atau bentuk lain. Bentuk penyaluran dana sosial diwujudkan dengan akad *ta'awun* / akad yang bersifat tolong menolong seperti qardh dan qardhul hasan untuk membantu delapan golongan *asnaf* atau untuk melepaskan masyarakat golongan ekonomi lemah yang telah terjerat rentenir.

Dilihat dalam perspektif industri bisnis, fungsi bank syariah dimaksudkan untuk mengelola dana masyarakat untuk mendapatkan pendapatan sebagaimana bank konvensional, namun orientasi bisnis bank syariah harus memprioritaskan sektor riil. Oleh sebab itu, pembiayaan-pembiayaan bank syariah harus terdorong ke sektor produktif dengan pendekatan produk berbasis bagi hasil. Sedangkan dalam perspektif sosial, fungsi bank syariah dimaksudkan untuk menstimulus ketimpangan sosial yang diakibatkan oleh lemahnya akses keuangan masyarakat kepada perbankan. Dimana pasar/*market* ini sebagian besar dikuasai oleh rentenir. Oleh sebab itu, fungsi sosial bank syariah semestinya mampu memperkecil ruang gerak rentenir sehingga masyarakat golongan ekonomi bawah dapat dilepaskan dari kungkungan rentenir.

BAB X

ANALISA PEMBIAYAAN

BANK SYARIAH

A. Definisi Analisa Kelayakan Pembiayaan

Sebagai lembaga intermediasi, salah satu fungsi bank syariah adalah menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan. Penyaluran dana oleh bank syariah diharuskan tunduk memenuhi mekanisme standar pedoman operasional yang telah ditetapkan yaitu analisa kelayakan pembiayaan dalam rangka menerapkan prinsip kehatia-hatian (*prudential banking*). Dengan dilakukannya analisa kelayakan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh data dan informasi yang objektif bahwa kegiatan yang akan dibiayai layak (*feasible*).

Menurut Sjahdeni (1999:174-175) analisis pembiayaan adalah kegiatan menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari mitra/nasabah yang akan dibiayai oleh bank syariah. Analisa kelayakan pembiayaan menurut Undang-undang adalah dimana bank syariah dalam memberikan pembiayaan wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan perjanjian antara bank sebagai *shahib Al-mal* dan nasabah sebagai *mudharib*. Dalam hubungan itu, bank syariah wajib memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah sesuai dengan ketentuan yang diterapkan oleh Bank Indonesia.

B. Tujuan Analisa Kelayakan Pembiayaan

Tujuan analisa kelayakan pembiayaan di bank syariah adalah sama dengan analisa kelayakan kredit di bank konvensional, yaitu mencegah atau mengantisipasi lebih awal kemungkinan terjadinya *default* atau gagal bayar atas pembiayaan oleh nasabah yang disebabkan oleh analisa kelayakan yang tidak memenuhi standar. *Default* diartikan sebagai kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban atas fasilitas pembiayaan yang telah diterima. Analisa kelayakan pembiayaan tidak hanya dilakukan kepada calon-calon nasabah (*walk in customer*), akan tetapi juga dilakukan kepada *existing customer* yang mengajukan kembali fasilitas pembiayaan.

Kualitas analisa kelayakan pembiayaan yang memenuhi standar dan sistematis akan menghasilkan keputusan yang tepat bagi pihak bank syariah. Artinya, efektifitasnya pelaksanaan analisa kelayakan pembiayaan akan dapat me-mitigasi banyak risiko yang mungkin akan timbul (Tariqullah Khan dan Habib Ahmed: 2008). Sedangkan kurang efektifitasnya pelaksanaan analisa kelayakan pembiayaan akan menimbulkan risiko *default*. Dengan demikian, dapat disadari bahwa bank syariah tidak dapat meniadakan risiko atas pembiayaan yang disalurkan, akan tetapi bank syariah dapat membatasi atau mengurangi risiko pembiayaan dengan cara melakukan analisa kelayakan pembiayaan.

Mengutip pendapat yang ditulis Greuning dan Iqbal (2011:115) teknik-teknik yang digunakan bank syariah dalam melakukan analisa kelayakan pembiayaan mirip dengan yang digunakan bank konvensional, hal ini karena tidak adanya lembaga pemeringkat pembiayaan. Artinya bank hanya mengandalkan catatan sejarah klien dengan bank tersebut dan mengumpulkan informasi tentang layak atau tidaknya calon nasabah melalui sumber-sumber informal dan jaringan masyarakat lokal.

Kesimpulan yang dapat diambil dari beberapa pendapat di atas bahwa tujuan analisa kelayakan pembiayaan bank syariah adalah untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya (data benar dan objektif) terhadap kondisi mitra/nasabah yang akan diberikan fasilitas pembiayaan. Dengan demikian, tujuan ini kemudian dikenal dengan istilah prinsip "*Know Your Customer*".

C. Instrumen Analisis Kelayakan Pembiayaan

Instrumen analisa kelayakan perbankan tradisional terhadap pembiayaan lebih banyak didasarkan pada aspek agunan dan watak (*character*) calon nasabah yang dianggap sebagai determinan utama risiko pembiayaan. Saat ini alat-alat analisa kelayakan pembiayaan terus berkembang. Perkembangan ini tentu penting untuk mengakomodasi konvergensi bisnis yang tidak lagi simplistik.

Sebelum dilakukan analisa pembiayaan, *account officer* (AO)¹ membutuhkan berbagai macam instrumen baik berupa data maupun informasi. Instrumen analisis kelayakan pembiayaan yaitu data kualitatif dan data kuantitatif (IBI, 2015:112-118).

1. Instrumen Data Kualitatif

Analisis data kualitatif menyangkut kemampuan calon nasabah dalam bidang usahanya dan kemampuan manajemen untuk memastikan usaha yang akan dibiayai dikelola oleh orang-orang yang tepat. Analisis data ini meliputi aspek *character* dan *capacity managemen* serta *condition of economic*. Beberapa aspek yang dianalisa pada instrumen data kualitatif antara lain:

a. Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen ditekankan pada penelaahan karakter dan reputasi dari manajemen pemohon pembiayaan. Hal ini dimaksudkan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan manajemen individu dan pengurus perusahaan dalam mengelola usahanya. Terdapat dua hal terkait penilaian aspek manajemen yaitu meliputi, karakter individu atau pengurus perusahaan dan reputasi. Karakter individu atau pengurus perusahaan dinilai atas watak, sifat, pemenuhan kewajiban individu atau perusahaan terhadap bank, serta sikap yang ditunjukkan dalam berhubungan dengan bank. Sedangkan penilaian reputasi dapat ditunjukkan melalui diantaranya, riwayat pendidikan, riwayat

¹ *Account Officer* (AO) atau juga disebut *Credit Officer* (CO) dan *Financing Officer* (FO) yang mana sebutan tersebut bisa berbeda-beda sesuai dengan pemberian nama jabatan dan bank. Tugas AO berada pada bagian perkreditan/pembiayaan, yang memiliki tugas dan kewajiban secara umum adalah mengelola kredit/pembiayaan nasabahnya.

bisnis/pekerjaan, *leadership*, *skill*, reputasi usaha nasabah, dan hubungan keluarga antar pengurus.

b. Aspek Teknis Produksi

Penilaian aspek teknis produksi dilakukan terhadap pembiayaan yang diajukan oleh usaha perorangan atau perusahaan dengan tujuan produktif. Indikator-indikator penilaian pada aspek teknis produksi mencakup: lokasi usaha, sumber daya manusia, kapasitas produksi, proses produksi, fasilitas pemeliharaan/*maintenance*, dan sarana prasarana.

c. Aspek Pemasaran

Penilaian aspek pemasaran lebih didasarkan pada kemampuan individu atau perusahaan dalam memasarkan barang produksi atau jasa dan hasil usahanya baik yang sekarang maupun yang akan direncanakan. Faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek pemasaran, yaitu: barang yang dipasarkan, segmen pasar yang akan dituju dan saluran distribusi.

d. Aspek Legal

Penilaian aspek legal meliputi legalitas pendirian perusahaan, legalitas usaha dan perizinan, legalitas permohonan pembiayaan dan legalitas barang agunan. Khusus nasabah sebagai pelaku usaha dengan jenis konsumen, aspek legal yang perlu diperhatikan hanya terkait pada legalitas agunan dan legalitas usaha.

e. Aspek Makro Ekonomi

Penilaian aspek makro ekonomi diperlukan untuk memotret gambaran bahwa aspek eksternal baik dalam negeri maupun global memberikan dampak terhadap industri yang menjadi bidang usaha nasabah dan industri yang terkait dengan bidang usaha nasabah. Pada perusahaan dengan segmen besar seperti perusahaan korporasi/komersial yang memiliki keterkaitan baik produk maupun bahan baku dengan pasar luar negeri, analisis makro ekonomi mutlak harus dilakukan.

2. Instrumen Data Kuantitatif

Analisis instrumen data kuantitatif adalah penilaian yang berkaitan dengan aspek keuangan dan non keuangan nasabah atau calon nasabah. Analisis keuangan dan non keuangan memegang peranan penting dan menjadi tolak ukur dalam analisis pembiayaan. Alat-alat ukur pada instrumen data

kauntitatif untuk perusahaan korporasi/komersial mencakup: laporan neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas, laporan perubahan modal, minimal untuk 3 (tiga) periode akuntansi terakhir. Analisis aspek keuangan untuk pembiayaan produktif usaha kecil tetap dilakukan, namun dengan format yang lebih sederhana.

D. Analisa Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah

Tidak dapat dipungkiri bahwa analisa kelayakan pembiayaan merupakan tahapan-tahapan yang harus dilewati sebelum diputuskan layak atau tidak sebuah permohonan pembiayaan oleh calon nasabah bank syariah. Pengumpulan data dan informasi merupakan langkah awal sebelum dilakukan analisa kelayakan pembiayaan. Beberapa cara sebelum dilakukan analisa kelayakan pembiayaan, dua diantaranya akan diuraikan dalam bab ini.

1. Analisa kelayakan berdasarkan 5 C + 1 S

Dalam menilai kesanggupan dan kemampuan dalam membayar (*willingness to repay*) calon nasabah, bank syariah harus memperhatikan *Character, Capital, Capacity, Condition of Economy* dan *Collateral* (5C). Selain itu, khusus bank syariah ditambahkan aspek kepatuhan syariah/*sharia compliant* (1S).

a. *Character*

Menilai atau mengukur *character* calon nasabah adalah persoalan yang kompleks, karena hal tersebut berkaitan dengan prilaku/identitas seseorang/pengurus perusahaan dan juga terkait aktivitas usaha perusahaan. Analisa kelayakan *character* biasanya lebih difokuskan pada nilai-nilai integritas calon nasabah. Nilai-nilai integritas dapat dilihat dari kejujuran, ketulusan, komitmen dan lain sebagainya.

Bank syariah sebagai lembaga yang menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan harus memiliki keyakinan bahwa calon nasabah memiliki integritas yang baik, baik nasabah baru maupun *existing customer*. Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menilai *character* pada saat kunjungan ke nasabah yaitu *on the spot checking, sistem*

informasi debitur (SID) Bank Indonesia, *trade checking* atau *personal checking*.

1) *On the spot checking*

On the spot checking merupakan kunjungan langsung *account officer* (AO) ke tempat domisili/usaha calon nasabah dengan tujuan untuk memastikan kebenaran data dan menggali aktivitas usaha nasabah.

2) *Sistem informasi debitur* (SID)

Sistem informasi debitur (SID)² dilakukan untuk melihat informasi fasilitas pembiayaan yang pernah diperoleh nasabah sebelumnya. Hasil SID tersebut setidaknya menunjukkan *track record*/lancar atau tidaknya dan atau tepat atau tidaknya waktu pengembalian angsuran calon nasabah.

3) *Trade checking* atau *personal checking*

Dalam prakteknya bagi calon nasabah baru atau *existing customer*, *account officer* (AO) bank syariah dapat menggali informasi melalui tetangga, dan perangkat desa (ketua RT, RW, kepala Desa) supplier/pemasok, pelanggan, distributor, *market checking*.

b. *Capacity*

Capacity yang dimaksud dalam penilaian analisa kelayakan pembiayaan adalah kemampuan calon nasabah untuk melunasi kewajiban atas fasilitas pembiayaan yang diterima. Dengan kata lain, analisis kelayakan *capacity* menggambarkan kondisi keuangan kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan diterima.

² Sistem Informasi Debitur (SID) adalah sistem yang mempertukarkan informasi debitur dan fasilitas kredit dari Bank dan Lembaga Pembiayaan. SID dikelola oleh salah satu bagian di Bank Indonesia yaitu Biro Informasi Kredit (BIK). IDI adalah produk dari SID yang berupa report yang dapat dicetak dan berisi mengenai data-data debitur beserta data lainnya seperti fasilitas kredit, agunan, penjamin dari Bank atau Lembaga Pembiayaan. SDI diberi tambahan kata "Historis" karena mencakup data kualitas pembayaran fasilitas kredit selama 24 bulan terakhir (sumber:<http://www.bi.go.id/id/iek/informasi-debitur/Contents/Default.aspx>)

Untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui berbagai pendekatan, yaitu :

1. Pendekatan historis yaitu menilai *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
2. Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi.
3. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk meakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
4. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
5. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi keuangan, *industry relation* sampai kemampuan merebut pasar.

Dalam prakteknya, *capacity* dapat diukur dengan pendekatan *Repayment Capacity* (RPC) yaitu rasio untuk mengukur sejauh mana kemampuan calon nasabah dalam mengembalikan pembiayaan dari pendapatan atau gaji. Sebagai ilustrasi: H. Rahmat mengajukan pembiayaan kepada bank syariah sebesar Rp 1.000.000.000,- untuk proyek konstruksi agar pendapatan dari penjualan diproyeksikan meningkat sebesar 150%.

Laporan Laba/Rugi H. Rahmat per tanggal 01 Desember 2018

Penjualan / Omzet Usaha	Rp	2,951,000,000	
Harga Pokok Barang	<u>Rp</u>	<u>1,560,000,000</u>	
Biaya Usaha	Rp	150,000,000	
Laba Usaha	<u>Rp</u>	<u>1,241,000,000</u>	
Total Pendapatan Bersih			Rp 1,270,450,000
Pendapatan Lain-lain			
Pendapatan H. Rahmat			
pendapatan jasa			
Jumlah Pendptn lain2		<u>Rp</u>	<u>-</u>
Total Pendapatan H. Rahmat			Rp 1,270,450,000
Biaya-biaya :			
kebutuhan Keluarga	Rp	5,000,000	
Biaya HP	Rp	1,000,000	
Listrik	Rp	760,000	
Lain-lain	<u>Rp</u>	<u>2,500,000</u>	
Jumlah Biaya			<u>Rp 9,260,000</u>
Pendapatan Bersih per bulan			Rp 1,261,190,000

Artinya, apabila 60% keuntungan dipakai untuk mengangsur pembiayaan, maka kemampuan bayar kembali atau *Repayment Capacity* (RPC) H. Rahmat dapat dirumuskan: $60\% \times \text{Rp } 1.261.190.000,- = \text{Rp } 756.714.000,-$ Artinya, jika diasumsikan jumlah angsuran perbulan H. Rahmat sebesar Rp 350.000.000,- maka H. Rahmat dinilai layak dan mampu untuk mengembalikan angsuran pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah. Walaupun, pada prakteknya, besaran prosentase penilaian RPC masing-masing bank syariah memiliki kebijakan yang berbeda.

c. *Capital*

Capital yang dimaksud dalam analisa kelayakan pembiayaan adalah berkaitan dengan struktur modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Penilaian terhadap *capital* calon nasabah dapat dilakukan dengan melihat neraca atau posisi keuangan pada waktu tertentu. Posisi neraca calon nasabah/perusahaan menunjukkan kemampuan struktur

permodalan, sehingga *account officer* (AO) dapat melakukan penilaian awal.

Dalam prakteknya, *capital* dapat diukur dengan pendekatan rasio *debt to equity ratio* (DER). DER adalah perbandingan antara total hutang baik hutang lancar atau jangka panjang yang dimiliki oleh calon nasabah/perusahaan dengan modal. Dengan kata lain, DER ini menunjukkan kemampuan calon nasabah/perusahaan untuk melunasi kewajiban kepada bank syariah dengan menggunakan modal yang dimiliki.

d. *Condition*

Condition yang dimaksud dalam analisa kelayakan pembiayaan adalah kondisi atau situasi ekonomi baik domestik maupun global mempunyai pengaruh terhadap perkembangan usaha calon nasabah/perusahaan. Kondusifitas sebuah Negara memiliki dampak terhadap sektor riil khususnya bidang usaha. Terkait dengan usaha/perusahaan yang akan diberikan pembiayaan misalnya bahan baku; apakah bahan baku terpengaruh dengan nilai tukar?, apakah ada ketergantungan bahan baku harus diimpor?, dan apakah teknologi yang digunakan harus impor? dan lain sebagainya.

e. *Collateral*

Collateral dalam istilah sering disebut agunan/jaminan. Menurut sumber pembayaran pembiayaan, agunan dan jaminan dibedakan. Agunan didefinisikan sebagai jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada bank syariah, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima Fasilitas.

Agunan disebut juga dengan *second way out*. Sedangkan jaminan didefinisikan sebagai agunan pokok calon nasabah/perusahaan. Bentuk agunan pokok untuk sektor jasa/produksi yaitu usaha dimiliki oleh calon nasabah/perusahaan, sedangkan agunan pokok untuk calon nasabah dengan kategori berpendapatan tetap/gaji maka bentuknya adalah pekerjaan calon nasabah tersebut. Jaminan juga sering disebut dengan *first way out*.

Collateral tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui risiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi sebagai berikut :

1. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.
 2. Segi yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.
- f. Kepatuhan syariah/*sharia compliant* (1S)

Aspek kepatuhan syariah/*sharia compliant* menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari analisa kelayakan pembiayaan calon nasabah/perusahaan. Hal ini dikarenakan kepatuhan/*sharia compliant* terhadap syariah adalah tema sentral yang membedakan sistem dan transaksi keuangan Islam dengan sistem dan transaksi keuangan lainnya. Indikator kepatuhan syariah/*sharia compliant* dapat ditelusuri dari objek usaha calon nasabah/perusahaan yang akan dibiayai adalah sesuai syariah³, misalnya tidak membiayai usaha yang bergerak di bidang minuman keras, judi, prostitusi dan lain sebagainya.

2. Analisa Kelayakan Pembiayaan Pendekatan Data Alternative untuk BPRS⁴

Pemerintah melalui Undang-Undang (UU) No. 10 tahun 1998 yang memungkinkan bank untuk menjalankan *dual banking system* yakni bank syariah dan bank konvensional dan UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan bahwa Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah. Bank syariah menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

³ Objek usaha yang dibiaya oleh bank syariah harus sesuai dengan kriteria syariah; transaksi hanya berdasarkan prinsip saling paham & ridho, tidak mengandung unsur riba, kezaliman, maysir, gharar, unsur haram.

⁴ Topik kajian ini, penulis sadur dalam salah satu tema program Ib Research Fellowship Otoritas Jasa Keuangan Tahun 2016, sebagai upaya mendukung perumusan kebijakan dan regulasi berbasis riset (*research-based policy*) terkait keuangan syariah.

Di dalam sistem perbankan nasional, salah satu bank yang memang bergerak di sektor mikro yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) memiliki peran strategis dalam menyalurkan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil. Keunggulan karakteristik BPRS dapat beroperasi di daerah-daerah terpencil bahkan sampai pada daerah *remote area* sehingga dapat memberikan pelayanan dengan jangkauan yang lebih luas kepada masyarakat.

Penggunaan 5C pada analisa kelayakan pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), pada prakteknya sering kali hanya memperhatikan agunan dan riwayat pembiayaan calon nasabah. Hal ini dikarenakan alat bantu (*tools*) analisis pembiayaan di BPRS umumnya masih sangat sederhana yang ditenggarai memiliki akurasi terbatas dan sulit menjangkau sebagian calon nasabah. Untuk menjangkau kelompok calon nasabah yang tergolong *unbanked* ini, BPRS perlu memperluas alat ukur dan data yang digunakan dalam analisis pembiayaannya.

Salah satu alat bantu analisis yang dapat digunakan adalah data alternatif. Data alternatif adalah informasi non-keuangan yang dapat digunakan dalam penilaian pembiayaan seperti tagihan listrik, telepon, asuransi dan lain sebagainya. Saat ini, penggunaan data alternatif sudah banyak diadopsi oleh lembaga-lembaga keuangan di dunia termasuk penyedia layanan *peer to peer lending* dalam analisis pembiayaan terutama untuk pembiayaan mikro dan kecil.

Studi mengenai data alternative untuk memprediksi status kredit telah dilakukan di banyak Negara. Beberapa data alternatif sudah berkembang dan dapat dimodifikasi untuk digunakan dalam analisis pembiayaan bank syariah diantaranya menurut Michael J. McEvoy adalah:

a. Data telepon seluler (*mobile prepaid*)

Data seperti durasi panggilan dan seberapa sering seseorang memulai panggilan berpengaruh positif terhadap kelayakan pembiayaan.

b. Data tes psikometri (*psychometric testing*)

Pertanyaan dalam tes psikometri yang mengukur hubungan calon nasabah dengan orang lain memberikan indikasi terhadap kelayakan pembiayaan.

c. Aktivitas media sosial (*social data*)

Data dari aktivitas media sosial dapat digunakan untuk memverifikasi dan memprediksi tingkat pendapatan dan status pekerjaan calon nasabah.

d. Catatan transaksi *online* (*e-commerce transactions*)

Catatan pembayaran *online* dan data terkait seperti alamat pengiriman yang terdapat pada toko *online* dapat digunakan dalam menilai kelayakan pembiayaan.

Pengukuran data alternative tersebut diharapkan dapat diintegrasikan dengan kerangka analisis 5C, dan sekaligus memperkaya informasi terkait aspek pemenuhan aspek syariah dan kontrol atau jaminan komunitas yang juga diperhatikan BPRS, tentunya dengan memperhatikan faktor kemudahan akses, efisiensi biaya, dan kepraktisan pengukuran.

BAB XI

MANAJEMEN *PRICING* PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Penentuan *pricing* dan imbal hasil merupakan cara yang dipakai oleh bank syariah untuk menentukan keuntungan financial yang diharapkan (*expected return*). Cara penentuan *pricing* dan imbal hasil bank syariah harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, karena cara tersebut merupakan hal yang sangat fundamental yang berhubungan dengan hasil akhir dari sebuah proses bisnis yaitu memperoleh keuntungan. Halal atau tidaknya hasil akhir sebuah proses bisnis juga ditentukan oleh bagaimana cara bank syariah dalam menentukan formula penentuan pengambilan keuntungan.

Penentuan *pricing* produk pembiayaan di bank syariah memiliki keunikan dan karakteristik di bandingkan dengan *pricing* bunga. Produk pembiayaan bank syariah lebih bervariasi, karena masing-masing produk memiliki perbedaan satu sama lain, sehingga hal ini berdampak pada konsekuensi hukum yang berbeda juga dalam penentuan pengambilan keuntungan. Misalnya, untuk produk *mudharabah* dan *musyarakah* penentuan *pricing*-nya menggunakan pendekatan nisbah bagi hasil dan produk *ijarah multijasa* penentuan *pricing*-nya dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk prosentase dan *murabahah* dengan penentuan *pricing*-nya dinyatakan dalam bentuk harga jual (*cost plus concept*).

Keuntungan financial yang diharapkan (*expected return*) oleh bank syariah dalam bentuk profit margin dan imbal hasil didapatkan dari jenis pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Jenis pembiayaan dengan akad yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*), maupun waktu (*timing*) seperti pembiayaan *murabahah*, *salam*, *istishna*, *ijarah dan ijarah muntabiah bittamlik* (Adiwarman.2007:51). Istilah di dalam perbankan juga disebut dengan *debt financing*. Sedangkan jenis pembiayaan dengan akad yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah (*amount*), maupun waktu (*timing*) seperti *mudharabah* dan

musyarakah. Istilah di dalam perbankan juga disebut dengan *equity financing*. Dalam bab IV ini akan dibahas tentang metode penentuan *pricing* pada produk pembiayaan di bank syariah yaitu, *pricing murabahah*, penentuan nisbah dan bagi hasil pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah dan penentuan *ujroh gadai syariah*.

A. Penentuan *Pricing* Berbasis *Debt Financing*

1. Penentuan *Pricing Murabahah*

Skim jual beli *murabahah* adalah salah satu skim fiqih yang paling mendominasi di perbankan syariah. Menurut Wiroso (2005) ada beberapa alasan skim *murabahah* mendominasi perbankan syariah yaitu; mudah diimplementasikan, pendapatan dapat diprediksi, tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam dan dianalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif.

Abdullah Saed (2004:118) juga memberikan argumen yang hampir sama yaitu; *murabahah* merupakan mekanisme penanaman modal jangka pendek dan dibandingkan dengan pembagian untung rugi/bagi hasil (PLS), *mark-up* dalam *murabahah* dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank berbasis bunga dimana bank-bank Islam sangat kompetitif, *murabahah* menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem PLS dan *murabahah* tidak mengizinkan bank Islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis nasabah sebab dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Dalam prakteknya, diakui oleh banyak pihak bahwa skim *murabahah* banyak menuai kritik karena dianggap sama dengan kredit di bank konvensional. Persepsi masyarakat yang demikian tersebut diduga disebabkan tiga (3) hal yaitu, *pertama*, teknik penentuan *pricing murabahah* yang hampir sama dengan teknik penentuan bunga pada bank konvensional. *Kedua*, dalam tataran praktek tenaga pelaksana lapangan tidak menerangkan landasan praktek dan landasan fiqih *murabahah*. *Ketiga*, skim *murabahah* "dipaksakan" digunakan untuk semua kebutuhan nasabah.

Persoalan lain yang sering muncul pada tataran praktik adalah pada saat terjadi cidera janji (*wanprestasi*) dan atau terjadi pelunasan sebelum jatuh tempo dari waktu yang disepakati di dalam akad, nasabah bank syariah harus

membayar jumlah kewajiban yang lebih besar dari yang diperkirakan. Hal ini memang ada perbedaan perlakuan pembayaran angsuran dari sudut pandang bank syariah, meskipun jumlah angsuran yang dibayarkan nasabah sama dengan yang diterima bank syariah. Pada prakteknya, cara ini disebut dengan perhitungan pengambilan keuntungan dengan *anuitas*, *flat rate* dan atau *effektive rate*. Persoalan-persoalan tersebut di atas dapat diminimalisir pada saat tenaga pemasaran mampu menjelaskan diawal konsep *murabahah* yang komprehensif baik pada landasan fiqih maupun praktik.

Dalam *murabahah*, syariah membolehkan bank untuk mengambil keuntungan/laba atas transaksi tersebut. Hanya dalam menentukan *pricing* keuntungan/laba sampai saat ini belum ditemukan dan belum ada rumus yang baku dan disepakati terhadap perhitungan oleh kalangan praktisi maupun akademisi. Beberapa cara menghitung *pricing murabahah* di bank syariah seperti seperti *base lending rate* dengan pendekatan: (*cost of money*, *cost of loanable funds*, *cost of fund* dan risiko kredit) dan *Cost-Plus Concept* dan *Cost Recovery*. Beberapa cara tersebut yaitu:

a. *Cost-Plus Concept*

Cost-Plus Concept merupakan derivasi dari definisi *murabahah* yang telah disepakati oleh para fuqaha, yaitu penjualan barang seharga pokok/harga pokok (*cost*) ditambah (*plus*) keuntungan yang disepakati. Definisi ini kemudian menjadi landasan formula *cost-plus concept*. Formula konsep ini dirumuskan:

$$\text{Harga Jual} = \text{Cost} + \text{Marjin}$$

Keterangan:

Cost : Biaya-biaya yang secara umum timbul dalam transaksi

Marjin : Tingkat keuntungan yang diharapkan

Harga Jual: Pertambahan dari *cost + marjin*

Karakteristik pendekatan *cost-plus concept* ini tidak akan mempengaruhi jumlah uang muka/*down payment/urbun* yang diberikan oleh nasabah kepada bank syariah terhadap jumlah harga jual *murabahah*. Selain itu, pengambilan keuntungan dihitung dari harga barang/komoditas bukan dihitung dari pokok pinjaman. Pada prakteknya, jumlah uang muka/*down payment/urbun* akan selalu mempengaruhi jumlah angsuran nasabah. Dengan kata lain, yang dipengaruhi oleh besarnya uang muka/*down payment/urbun* adalah sisa utang *murabahah* bagi (nasabah) dan sisa piutang *murabahah* bagi (bank syariah).

Sebagai ilustrasi, berikut contoh sederhana pendekatan *cost-plus concept*: H.Kafi membutuhkan satu unit Mobil seharga Rp 100.000.000,-, dan menyerahkan uang sebesar Rp 30.000.000 sebagai keseriusan H.Kafi untuk uang muka/*down payment/urbun*. Fasilitas pembiayaan ini akan dibayar secara cicil/angsur bulanan di bank syariah dalam jangka waktu 1 tahun (12 bulan) dan telah disepakai keuntungan sebanyak 20%. Bagaimana model penentuan *pricing murabahah* di bank syariah? Bagaimana model penentuan bunga di bank konvensional? Bagaimana perlakuan angsuran *murabahah* di bank syariah?

Tabel 11.1

**Perhitungan *Pricing Murabahah*
Bank Syariah dan Bunga Bank Konvensional**

Murabahah Bank Syariah		Kredit Bank Konvensional	
Harga Mobil	Rp 100.000.000	Harga Mobil	Rp 100.000.000
Marjin:	Rp 20.000.000	Uang muka/ <i>down</i>	Rp 30.000.000
20% x Rp 100.000.000		<i>payment</i>	
Harga Jual	Rp 120.000.000	Kredit	Rp 70.000.000
uang muka/ <i>down</i>	Rp 30.000.000	Bunga:	Rp 14.000.000
<i>payment/urbun</i>		20% x Rp	70.000.000
Piutang murabahah	Rp 90.000.000	Total Kredit	Rp 84.000.000
Angsuran/bulan	Rp 7.500.000	Angsuran/bulan	Rp 7.000.000

Ilustrasi di atas terdapat perbedaan antara model penentuan *pricing murabahah* di bank syariah dengan kredit di bank konvensional dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* di bank syariah
 - a) Pengambilan keuntungan berdasarkan harga pokok barang
 - b) Besar dan kecilnya jumlah uang muka/*down payment/urbun* tidak mempengaruhi harga jual

Tabel 11.2
Perhitungan *Pricing Murabahah* Pendekatan *Cost-Plus Concept*
Bank Syariah

Harga Jual Mobil	Uang muka/ <i>down payment/</i> <i>urbun</i>	Sisa Piutang Bank Syariah	Marjin (10%)
Rp 120.000.000	Rp 10.000.000	Rp 110.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 20.000.000	Rp 100.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 30.000.000	Rp 90.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 40.000.000	Rp 80.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 50.000.000	Rp 70.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 60.000.000	Rp 60.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 70.000.000	Rp 50.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 80.000.000	Rp 40.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 90.000.000	Rp 30.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 100.000.000	Rp 20.000.000	Rp 2.000.000
Rp 120.000.000	Rp 110.000.000	Rp 10.000.000	Rp 2.000.000

Berdasarkan ilustrasi penentuan *pricing murabahah* pendekatan *cost-plus concept* di bank syariah di atas menunjukkan bahwa dengan harga jual Rp 120.000.000, berapapun jumlah Uang muka/*down payment/urbun* yang disetor nasabah tidak akan mempengaruhi harga jual dan jumlah marjin.

- 2) Kredit di bank konvensional
 - a) Pengambilan keuntungan berdasarkan pokok hutang
 - b) Besar dan kecilnya jumlah uang muka/*down payment* mempengaruhi besaran bunga

Tabel 11.3
Ilustrasi Kredit, Bunga, Uang Muka/Down Payment
Bank Konvensional

Harga Mobil	Uang muka/Down payment	Pokok Pinjaman	Bunga (20%)
Rp 120.000.000	Rp 10.000.000	Rp 110.000.000	Rp 22.000.000
Rp 120.000.000	Rp 20.000.000	Rp 100.000.000	Rp 20.000.000
Rp 120.000.000	Rp 30.000.000	Rp 90.000.000	Rp 18.000.000
Rp 120.000.000	Rp 40.000.000	Rp 80.000.000	Rp 16.000.000
Rp 120.000.000	Rp 50.000.000	Rp 70.000.000	Rp 14.000.000
Rp 120.000.000	Rp 60.000.000	Rp 60.000.000	Rp 12.000.000
Rp 120.000.000	Rp 70.000.000	Rp 50.000.000	Rp 10.000.000
Rp 120.000.000	Rp 80.000.000	Rp 40.000.000	Rp 8.000.000
Rp 120.000.000	Rp 90.000.000	Rp 30.000.000	Rp 6.000.000
Rp 120.000.000	Rp 100.000.000	Rp 20.000.000	Rp 4.000.000
Rp 120.000.000	Rp 110.000.000	Rp 10.000.000	Rp 2.000.000

Berdasarkan ilustrasi di atas menunjukkan bahwa semakin besar uang muka/down payment yang diserahkan nasabah ke bank konvensional maka pokok pinjaman akan semakin kecil dan tentunya bunga yang menjadi beban nasabah akan semakin kecil. Demikian juga sebaliknya, semakin kecil uang muka/down payment yang diserahkan nasabah ke bank konvensional maka pokok pinjaman akan semakin besar dan tentunya bunga yang menjadi beban nasabah akan mengikutinya. Dengan kata lain, besar dan kecilnya pokok pinjaman akan mempengaruhi besar dan kecilnya bunga yang harus dibayar nasabah bank konvensional.

b. *Cost Revocery* (CR)¹

Dalam penentuan harga jual bank syariah dapat menerapkan harga jual berdasarkan *cost revocery* (CR), yaitu bagian dari estimasi biaya operasi bank syariah yang dibebankan kepada harga pokok aktiva murabahah pembiayaan. Dengan metode *cost revocery* (CR) dapat dihitung dengan rumus:

a. Menghitung Harga Jual Bank (HJB)

$$HJ = \frac{HPAM}{JP} + CR + \text{Marjin/Laba}$$

Keterangan:

- HJB : Harga jual bank
- HPAM : Harga pokok aktiva murabahah
- JP : Jumlah pembiayaan
- CR : *Cost revocery*

b. Menghitung *Cost revocery* (CR)

$$CR = \left(\frac{HPM}{\frac{PB}{ETP}} \right) \times \text{EBO 1 Tahun}$$

Keterangan:

- CR : *Cost revocery*
- HPAM : Harga pokok aktiva murabahah
- PBY : Pembiayaan
- ETP : Estimasi total pembiayaan
- EBO : Estimasi biaya operasional 1 tahun

c. Menghitung Marjin *Murabahah* (MM)

$$MM = (CR + MP) / HPAM (PBY)$$

¹ Metode *cost revocery* (CR) penulis telusuri berdasarkan tahun terbit dari beberapa literatur: ASBISINDO DPW BOTABEK.2004.*Modul Pelatihan Produk Piutang Murabahah*.hlm.32-35. Muhammad.2005.*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*:141-145. Ikatan Bankir Indonesia.2015.*Mengelola Bisnis pembiayaan bank syariah*: Modul sertifikasi pembiayaan syariah I. Gramedia: Jakarta:158. Slamet Wiryono. 2005. Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah. Grasindo:Jakarta.hlm.87-92

MM : Marjin *Murabahah*
 CR : *Cost revocery*
 MP : *Markup*
 HPAM (PBY) : Harga pokok aktiva *murabahah*
 (Pembiayaan)

Sebagai ilustrasi, berikut contoh sederhana pendekatan *cost revocery* (CR):

H.Kafi membutuhkan satu unit Mobil untuk kepentingan usaha *catering*. Mobil tersebut mempunyai harga perolehan (harga beli + biaya balik nama dan biaya lain-lain) sebesar seharga Rp 100.000.000,- untuk mengatasi kekurangan tersebut, H.Kafi menghubungi bank syariah untuk mendapatkan pemecahan masalah. Akibat kekurangan dana tersebut bank syariah menawarkan solusi dengan akad *murabahah* dan tingkat laba yang disepakati 12% dalam jangka waktu dua tahun serta bank syariah menghendaki uang muka/*down payment/uribun* sebesar 30%. Bagaimana perhitungan marjin *murabahah* tersebut?

a. Menghitung *Cost revocery* (CR)

$$CR = \frac{[\text{Rp } 70.000.000]}{[\text{Rp } 10.000.000.000]} \times \text{Rp } 250.000.000 = \text{Rp } 1.750.000$$

b. Menghitung Marjin Pembiayaan (MP)

$$\begin{aligned} MP &= 12\% \times \text{Rp } 70.000.000 = \text{Rp } 8.400.000 \\ \text{HJB} &= \text{Rp } 70.000.000 + [1 \times \text{Rp } 1.750.000] + \text{Rp } 8.400.000 \\ &= \text{Rp } 80.150.000 \end{aligned}$$

c. Menghitung Harga Jual Bank (HJB)

d. Angsuran H.Kafi per bulan

$$\begin{aligned} &\frac{\text{Harga Jual Bank}}{\text{Jangka Waktu}} \\ &\frac{\text{Rp } 80.150.000}{24 \text{ Bulan}} = \text{Rp } 3.339.583 \end{aligned}$$

e. Total Harga Jual Aktiva *Murabahah*

$$\text{Rp } 100.000.000 + (\text{Rp } 1.750.000 + \text{Rp } 8.400.000) = \text{Rp } 110.150.000$$

$$\text{THJAM} = \text{HP} + (\text{CR} + \text{Marjin})$$

Tabel 4

Angsuran *Murabahah* H.Kafi

Angsuran	Angsuran Pokok	Angsuran Marjin	Total Angsuran/Bulan
1	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
2	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
3	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
4	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
5	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
6	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
7	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
8	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
9	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
10	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
11	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
12	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
13	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
14	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
15	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
16	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
17	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
18	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583

19	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
20	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
21	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
22	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
23	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
24	Rp 2.916.667	Rp 422.916	Rp 3.339.583
	Rp 70.000.000	Rp 10.150.000	Rp 81.150.000

3) Bagaimana perlakuan angsuran *murabahah* di bank syariah?

Pada tataran praktek, perhitungan pengambilan keuntungan *murabahah* di bank syariah dapat menggunakan formula *anuitas*, *flat rate* dan atau *effective rate*. Terdapat perbedaan sudut pandang antara nasabah dan bank syariah tentang perlakuan pengakuan pendapatan atas pembayaran angsuran, meskipun jumlah angsuran yang dibayarkan nasabah sama dengan yang diterima bank syariah. Bagi bank syariah, harga jual *murabahah* dalam teknis pencatatan dibagi ke dalam porsi pokok dan porsi marjin.

Berdasarkan pedoman dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan bank syariah yang terdapat dalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) Tahun 2013 No. 15/26/DPbS tentang pengakuan pendapatan *murabahah* untuk Bank Syariah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 84/DSN-MUIIXII/2012 Tentang Metode Pengakuan Keuntungan *Al-Tamwil Bi Al-Murabahah* (Pembiayaan Murabahah) di Lembaga Keuangan Syariah tentang pengakuan pendapatan *murabahah* boleh dilakukan dengan dua metode, yaitu metode proporsional² dan metode

² Metode proporsional didefinisikan sebagai pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, *tsaman*) yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih.

anuitas³. Artinya, pengakuan pendapatan bank syariah tidak menjadi persoalan terkait bagaimana cara perhitungan keuntungan, apakah menggunakan formula *anuitas*, *flat rate* dan atau *effektive rate* sepanjang tetap berpedoman kepada PSAK yang berlaku beserta pedoman pelaksanaannya tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Adapun metode proporsional dan metode anuitas pada teknisnya membagi porsi angsuran pokok dan porsi angsuran marjin.

Berikut ilustrasi perhitungan menggunakan proporsional dan metode anuitas seperti pada Tabel 11.5.

Tabe 11. 5
Ilustrasi Perhitungan Metode Proporsional

Ang- ke	Angsuran Pokok	Angsuran Marjin	Total Angsuran	Sisa Angsuran
1	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 109,999,989
2	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 99,999,990
3	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 89,999,991
4	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 79,999,992
5	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 69,999,993
6	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 59,999,994
7	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 49,999,995
8	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 39,999,996
9	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 29,999,997
10	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 19,999,998

³ Metode anuitas didefinisikan sebagai pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih.

11	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 9,999,999
12	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 0
	Rp 100.000.000 (dibulatkan)	Rp 20.000.000 (dibulatkan)	Rp 120.000.000 (dibulatkan)	

Tabel 11.6
Ilustrasi Perhitungan Metode Anuitas

Ang- ke	Angsuran Pokok	Angsuran Marjin	Angsuran	Sisa Angsuran
1	Rp 7.077.145,92	Rp 2.922.854,08	Rp 10.000.000	Rp 92.922.854,08
2	Rp 7.284.000,57	Rp 2.715.999,43	Rp 10.000.000	Rp 85.638.853,51
3	Rp 7.496.901,28	Rp 2.503.098,72	Rp 10.000.000	Rp 78.141.952,23
4	Rp 7.716.024,76	Rp 2.283.975,24	Rp 10.000.000	Rp 70.425.927,46
5	Rp 7.941.552,91	Rp 2.058.447,09	Rp 10.000.000	Rp 62.484.374,56
6	Rp 8.173.672,91	Rp 1.826.327,09	Rp 10.000.000	Rp 54.310.701,65
7	Rp 8.412.577,44	Rp 1.587.422,56	Rp 10.000.000	Rp 45.898.124,20
8	Rp 8.658.464,81	Rp 1.341.535,19	Rp 10.000.000	Rp 37.239.659,40
9	Rp 8.911.539,10	Rp 1.088.460,90	Rp 10.000.000	Rp 28.328.120,30
10	Rp 9.172.010,38	Rp 827.989,62	Rp 10.000.000	Rp 19.156.109,92
11	Rp 9.440.094,86	Rp 559.905,14	Rp 10.000.000	Rp 9.716.015,06
12	Rp 9.716.015,06	Rp 283.984,94	Rp 10.000.000	Rp 0
	Rp 100.000.000	Rp 20.000.000	Rp 120.000.000	

Pada Tabel 11.5 yaitu ilustrasi perhitungan metode proporsional menunjukkan jumlah komposisi pokok dan margin setiap bulan sama besarnya. Jadi, angsuran bulanannya tetap dan komposisi antara margin dan pokok sama. Sedangkan pada tabel 11.6 yaitu ilustrasi perhitungan metode anuitas menunjukkan komposisi pokok dan margin akan berubah tiap periodenya. Jumlah margin per bulan akan mengecil dan angsuran pokok per bulannya akan membesar. Jadi, angsuran bulanannya tetap hanya komposisi antara margin dan pokok berbeda.

2. Penentuan *Pricing* Ijarah

1. *Pricing* ijarah

Skim fiqih pembiayaan ijarah, saat ini telah berkembang menjadi beberapa turunan (pembiayaan ijarah, pembiayaan ijarah muntahia bittamlik dan pembiayaan ijarah multijasa) adalah salah satu produk pembiayaan bank syariah yang memungkinkan melayani kebutuhan nasabah baik kebutuhan barang maupun jasa. Secara sederhana, sewa/ijarah yaitu hak untuk memanfaatkan barang atau jasa dengan membayar imbalan tertentu (Karim, 2007:138). Ijarah adalah pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri (Antonio, 2001:117). Jadi dapat disimpulkan bahwa transaksi ijarah adalah jasa, baik manfaat barang maupun manfaat atas tenaga kerja.

Objek barang atau jasa yang dapat disewakan/di-ijarah-kan seperti aktiva tetap; rumah, gudang, kantor, apartemen, pesawat terbang, kapal laut, kereta api, mesin, mobil, kapal penumpang, kapal barang/*cargo*, kapal keruk, pesawat, kereta api/lokomotif, truck, *crane*, dan lain-lain. Sedangkan jasa misalnya untuk membayar kebutuhan pendidikan, kesehatan, biaya haji dan umroh, tenaga kerja, dan lain-lain.

Produk ijarah dalam bank syariah memiliki keunikan tersendiri dibandingkan dengan produk lain seperti *murabahah*, *mudharabah* dan *musyarakah*. Menurut Widodo (2014:89), pemberlakuan *time value of money* dalam produk sewa/ijarah di bank syariah dapat dilakukan (walaupun secara terbatas) baik terkait dengan objek manfaat maupun jasa (orang). Misalnya, dalam konteks sewa-menyewa (dengan objek manfaat barang: kost/rumah, ruko, apartemen, gedung), apabila masa sewa bertambah lama, maka harga sewanya akan juga bertambah mengikuti durasi waktunya. Bahkan tarif sewanya

tidak harus proporsional setiap bulan atau tahunnya. Demikian juga sewa menyewa dengan objek manfaat jasa (misalnya gaji pegawai/buruh bangunan) gaji/upah/honor dapat berbanding lurus dengan jumlah waktu yang dipergunakan dalam bekerja. Namun dapat juga diberlakukan per jam, untuk tiga jam pertama tarifnya sama, per jam untuk tiga jam berikutnya tarifnya lebih tinggi (saat kerja lembur). Landasan hukum ijarah dan turunannya telah diatur di dalam fatwa DSN-MUI Nomor. 09/DSN-MUI/IV/2000, Pembiayaan ijarahmultijasa diatur di dalam fatwa Nomor. 44/DSN-MUI/VIII/2004, dan pembiayaan IMBT di atur di dalam fatwa Nomor: 27/DSN-MUI/III/2002.

Ketentuan yang harus diperhatikan dalam menentukan *pricing* pembiayaan ijarah yaitu bank syariah dibolehkan menetapkan harga sewa yang berbeda untuk periode-periode berikutnya sesuai kesepakatan dengan penyewa. Misalnya bank syariah menyewakan ruko 1 lantai kepada nasabah selama 3 tahun. Harga sewa selama 3 tahun pertama adalah sebesar Rp 80.000.000 per tahun, tarif sewa ruko sebesar 15% per tahun (1,25% per bulan), dan telah disepakati untuk tiap tahun berikutnya selama masa sewa akan naik sebesar 15% setiap tahunnya. Metode perhitungan pengambilan keuntungan ijarah bank syariah dapat menggunakan formula *flat rate*, yaitu jumlah komposisi angsuran pokok dan margin setiap bulan sama besarnya. Berikut ilustrasi perhitungan menggunakan *flat rate*.

Tabel 11.7
Ilustrasi Perhitungan *Flat Rate*

Bulan ke	Angsuran Pokok	Angsuran Ujroh	Total Harga Sewa	Sisa Angsuran
1	Rp 2.222.222,22	Rp 1.000.000,00	Rp 3.222.222,22	Rp 77.777.777,78
2	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 75.555.555,56
3	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 73.333.333,33
4	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 71.111.111,11
5	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 68.888.888,89

6	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 66.666.666,67
7	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 64.444.444,44
8	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 62.222.222,22
9	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 60.000.000,00
10	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 57.777.777,78
11	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 55.555.555,56
12	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 53.333.333,33
13	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 51.111.111,11
14	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 48.888.888,89
15	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 46.666.666,67
16	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 44.444.444,44
17	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 42.222.222,22
18	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 40.000.000,00
19	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 37.777.777,78
20	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 35.555.555,56
21	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 33.333.333,33
22	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 31.111.111,11
23	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 28.888.888,89
24	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 26.666.666,67
25	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 24.444.444,44
26	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 22.222.222,22

27	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 20.000.000,00
28	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 17.777.777,78
29	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 15.555.555,56
30	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 13.333.333,33
31	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 11.111.111,11
32	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 8.888.888,89
33	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 6.666.666,67
34	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 4.444.444,44
35	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 2.222.222,22
36	Rp 2.222.222	Rp 1.000.000	Rp 3.222.222	Rp 0
	Rp 80.000.000	Rp 36.000.000	Rp 116.000.000	

Pada Tabel 6 yaitu ilustrasi perhitungan metode *flate rate* menunjukkan jumlah komposisi pokok dan *ujroh* setiap bulan sama besarnya. Jadi, angsuran bulannya tetap dan komposisi antara marjin dan pokok sama. Namun yang harus menjadi perhatian adalah bank syariah tidak logis jika menerapkan tarif yang sama terhadap semua jenis objek sewa terhadap nilai tarif sewanya. Misalnya tarif sewa rumah, kos, apartemen, berbeda dengan tarif untuk ruko, gedung dan kantor. Hal ini dikarenakan tarif sewa masing-masing objek sewa berbeda-beda atau bervariasi.

2. Pricing pembiayaan Ijarah Muntahia Bittamlik (IMBT)

Ijarah muntahiya bittamlik (IMBT) adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan obyek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan obyek sewa. Berbagai bentuk alih kepemilikan IMBT antara lain (Ascarya, 2008:234);

- a. Hibah di akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dihibahkan kepada penyewa.

- b. Harga yang berlaku pada akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dibeli oleh penyewa dengan harga yang berlaku pada saat itu
- c. Harga ekuivalen dalam periode sewa, yaitu ketika penyewa membeli aset dalam periode sewa sebelum kontrak sewa berakhir dengan harga ekuivalen.
- d. Bertahap selama periode sewa, yaitu ketika alih kepemilikan dilakukan bertahap dengan pembayaran cicilan selama periode sewa.

Legalitas *Ijarah Muntahia Bittamlik* telah diatur di dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 27/DSN-MUI/III/2002. Penentuan *pricing* pembiayaan IMBT bank syariah dapat menggunakan pendekatan *time value of money*. Artinya, Ketentuan yang harus diperhatikan dalam menentukan *pricing* pembiayaan ijarah yaitu bank syariah dibolehkan menetapkan harga sewa yang berbeda untuk periode-periode berikutnya sesuai kesepakatan dengan penyewa. Misalnya, dalam konteks sewa-menyewa (dengan objek manfaat barang: kost/rumah, ruko, apartemen, gedung), apabila masa sewa bertambah lama, maka harga sewanya akan juga bertambah mengikuti durasi waktunya. Bahkan tarif sewanya tidak harus proporsional setiap bulan atau tahunnya. Demikian juga sewa menyewa dengan objek manfaat jasa (misalnya gaji pegawai/buruh bangunan) gaji/upah/honor dapat berbanding lurus dengan jumlah waktu yang dipergunakan dalam bekerja. Namun dapat juga diberlakukan per jam, untuk tiga jam pertama tarifnya sama, per jam untuk tiga jam berikutnya tarifnya lebih tinggi (saat kerja lembur).

Metode perhitungan pengambilan keuntungan IMBT bank syariah dapat menggunakan formula *flat rate*, yaitu jumlah komposisi angsuran pokok dan margin setiap bulan sama besarnya. Misalnya, H.Kafi seorang kontraktor jalan raya mengajukan fasilitas pembiayaan ke bank syariah untuk membeli alat berat (Bulldozer) senilai Rp 800.000.000 dengan skema pembiayaan ijarah dengan opsi hibah Bulldozer diakhir sewa pada tahun kelima (60 bulan) dan semua biaya perawatan akan ditanggung oleh penyewa. Bank syariah menghendaki keuntungan Rp 8.000.000/bulan dengan jangka waktu 60 bulan.

Berikut ilustrasi perhitungan menggunakan *flat rate* pada pembiayaan IMBT.

Tabel 11.8
 Ilustrasi Perhitungan *Flat Rate* pada Pembiayaan IMBT

Bulan ke	Angsuran Pokok	Angsuran Ujroh	Total Harga Sewa	Sisa Angsuran
1	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 786.666.666,67
2	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 773.333.333,33
3	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 760.000.000,00
4	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 746.666.666,67
5	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 733.333.333,33
6	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 720.000.000,00
7	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 706.666.666,67
8	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 693.333.333,33
9	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 680.000.000,00
10	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 666.666.666,67
11	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 653.333.333,33
12	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 640.000.000,00
13	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 626.666.666,67
14	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 613.333.333,33
15	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 600.000.000,00
16	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 586.666.666,67
17	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 573.333.333,33
18	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 560.000.000,00

Muhamad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi

19	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 546.666.666,67
20	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 533.333.333,33
21	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 520.000.000,00
22	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 506.666.666,67
23	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 493.333.333,33
24	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 480.000.000,00
25	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 466.666.666,67
26	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 453.333.333,33
27	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 440.000.000,00
28	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 426.666.666,67
29	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 413.333.333,33
30	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 400.000.000,00
31	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 386.666.666,67
32	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 373.333.333,33
33	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 360.000.000,00
34	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 346.666.666,67
35	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 333.333.333,33
36	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 320.000.000,00
37	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 306.666.666,67
38	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 293.333.333,33
39	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 280.000.000,00

Bab XI Manajemen Pricing Pembiayaan Bank Syariah

40	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 266.666.666,67
41	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 253.333.333,33
42	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 240.000.000,00
43	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 226.666.666,67
44	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 213.333.333,33
45	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 200.000.000,00
46	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 186.666.666,67
47	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 173.333.333,33
48	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 160.000.000,00
49	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 146.666.666,67
50	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 133.333.333,33
51	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 120.000.000,00
52	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 106.666.666,67
53	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 93.333.333,33
54	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 80.000.000,00
55	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 66.666.666,67
56	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 53.333.333,33
57	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 40.000.000,00
58	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 26.666.666,67
59	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 13.333.333,33
60	Rp 13.333.333	Rp 8.000.000	Rp 21.333.333	Rp 0

	Rp 800.000.000 (dibulatkan)	Rp 480.000.000 (dibulatkan)	Rp1.280.000.000 (dibulatkan)	
--	--------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	--

Pada Tabel 11.8 yaitu ilustrasi perhitungan metode *flate rate* IMBT diketahui selama 60 bulan total harga jual sewa bank syariah Rp1.280.000.000 dengan rincian harga jual sewa nasabah sebesar Rp 480.000.000 atau Rp 8.000.000 per bulan dan pokok investasi sebesar Rp 800.000.000 atau Rp 13.333.333 per bulan. Dengan demikian, Bulldozer menjadi milik H.Kafi karena skema opsi hibah diakhir sewa yang disepakati dengan bank syariah.

3. *Pricing* Pembiayaan Ijarah Multijasa

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional N0.44/DSNMUI/ VII/2004, tentang pembiayaan multijasa, bahwa salah satu bentuk pelayanan jasa keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pembiayaan multijasa, yaitu pembiayaan yang diberikan LKS kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa, dalam pembiayaan multijasa lembaga keuangan syariah dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*.

Ketentuan-ketentuan yang harus diperhatikan dalam pembiayaan ijarah multijasa yaitu terkait dibolehkannya memilih menggunakan akad ijarah atau memilih akad kafalah. Jika bank syariah menggunakan akad ijarah maka harus mengikuti ketentuan yang ada dalam fatwa kafalah. Jika bank syariah memilih menggunakan akad kafalah maka harus mengikuti ketentuan yang ada dalam fatwa ijarah. Dalam akad ijarah multijasa *pricing*-nya harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk prosentase.

3. Penentuan Nisbah dan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah

Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil mudharabah telah diatur di dalam fatwa No. 07/DSN-MUI/IX/2000 dan prinsip bagi hasil musyarakah diatur di dalam fatwa No. 08/DSN-MUI/IX/2000. Prinsip distribusi hasil usaha pada akad bagi hasil di lembaga keuangan syariah telah diatur dalam fatwa No. 15/DSN-MUI/IX/2000.

1. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah, yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*malik, shahib al-mal*, LKS) menyediakan seluruh

modal, sedang pihak kedua (*amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

Pada dasarnya, LKS boleh menggunakan prinsip Bagi Untung (*Profit Sharing*) maupun Bagi Hasil (*Net Revenue Sharing*) dalam pembagian hasil usaha dengan mitra (nasabah)-nya.

- a. Prinsip bagi untung (*Profit Sharing*), yakni bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi modal (*ra'su al-mal*) dan biaya-biaya. Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.15 disebutkan bahwa Pembagian hasil usaha *mudharabah* dapat dilakukan berdasarkan prinsip bagi hasil atau bagi laba. Jika berdasarkan prinsip bagi hasil, maka dasar pembagian hasil usaha adalah laba bruto (*gross profit*) bukan total pendapatan usaha (omset). Sedangkan jika berdasarkan prinsip bagi laba, dasar pembagian adalah laba neto (*net profit*) yaitu laba bruto dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana *mudharabah* (IAI, 2007:7).

Tabel 11.9
Skema *Profit Sharing*

Uraian	Jumlah	Metode Bagi Hasil
Penjualan	Rp 100.000.000	
Harga Pokok Penjualan	Rp 65.000.000	
Laba Kotor	Rp 35.000.000	<i>Gross Profit Marjin</i>
Beban	Rp 25.000.000	
Laba Rugi Bersih	Rp 10.000.000	<i>Profit Sharing</i>

- b. Prinsip bagi hasil (*Net Revenue Sharing*), yakni bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi modal (*ra'su al-mal*), dan masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan serta kedua prinsip tersebut pada dasarnya dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

Tabel 8
Skema *Revenue Sharing*

Uraian	Jumlah	Metode Bagi Hasil
--------	--------	-------------------

$$\text{Nisbah Bank Syariah} = \text{ER Bank Syariah per} \frac{\text{Tahun}}{\text{plafon}} \times 100\%$$

Penjualan	Rp 100.000.000	Revenue Sharing
Harga Pokok Penjualan	Rp 65.000.000	
Laba Kotor	Rp 35.000.000	
Beban	Rp 25.000.000	
Laba Rugi Bersih	Rp 10.000.000	Profit Sharing

Contoh:

H.Kafi seorang pedagang buah mengajukan pembiayaan modal kerja dengan akad mudharabah ke bank syariah dengan jumlah plafon pembiayaan Rp 40.000.000, perkiraan rata-rata penjualan/bulan nasabah Rp 30.000.000 dan perkiraan laba per bulan sebesar Rp 8.000.000. *Expected return* (ER) bank

$$\text{ER Bank Syariah} = \% \times \text{Perkiraan Laba}$$

syariah sebesar Rp 6%. Hitung besar nisbah bagi hasil atas transaksi tersebut?

a. Hitung *Expected Return* (ER) Bank Syariah

Hitung Nisbah Bank Syariah %

$$\text{ER Bank Syariah} = 6\% \times (\text{Rp } 8.000.000 \times 12 \text{ Bulan}) = \text{Rp } 5.760.000$$

$$\text{Nisbah Bank Syariah} = \text{Rp} \frac{5.760.000}{\text{Rp } 40.000.000} \times 100\% = 14.4$$

b. Hitung Nisbah nasabah

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - \text{Nisbah Bank Syariah}$$

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - 14.4\% = 85.6\%$$

Table 9
Distribusi *Profit Sharing* Mudharabah

Bulan ke-	Laba*	Nisbah	
		Bank Syariah (14.4%)	Nasabah (85.6%)
1	Rp 8.000.000	Rp 1.152.000	Rp 6.848.000
2	Rp 7.000.000	Rp 1.008.000	Rp 5.992.000

3	Rp 7.500.000	Rp 1.080.000	Rp 6.240.000
4	Rp 8.000.000	Rp 1.152.000	Rp 6.848.000
5	Rp 7.800.000	Rp 1.123.200	Rp 6.676.800
6	Rp 8.000.000	Rp 1.152.000	Rp 6.848.000
7	Rp 7.200.000	Rp 1.036.800	Rp 6.163.200
8	Rp 6.800.000	Rp 936.000	Rp 5.564.000
9	Rp 7.000.000	Rp 1.008.000	Rp 5.992.000
10	Rp 8.000.000	Rp 1.152.000	Rp 6.848.000
11	Rp 7.500.000	Rp 1.080.000	Rp 6.240.000
12	Rp 7.800.000	Rp 1.123.200	Rp 6.676.800

*asumsi selama 12 bulan laba nasabah/mitra

2. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah, yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Metode bagi hasil sesuai dengan ketentuan di dalam fatwa No. 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang prinsip distribusi hasil usaha pada akad bagi hasil di lembaga keuangan syariah yaitu Lembaga Keuangan Syariah boleh menggunakan prinsip Bagi Untung (*Profit Sharing*) maupun Bagi Hasil (*Net Revenue Sharing*) dalam pembagian hasil usaha dengan mitra/nasabah.

Contoh:

H.Kafi mengajukan pembiayaan ke bank syariah untuk untuk membeli mesin pabrik dengan akad musyarakah dengan jumlah plafon pembiayaan Rp 300.000.000 dengan jangka waktu 1 tahun, omzet penjualan per bulan Rp Rp 200.000.000, *Expected Return* (ER) Bank Syariah 12% atau 1%/bulan dan uang sendiri yang dimiliki Rp 100.000.000. Hitung besar nisbah bagi hasil atas transaksi tersebut?

a. Hitung *Expected Return* (ER) Bank Syariah

$$\text{ER Bank Syariah} = \% \times \text{Plafon Pembiayaan}$$

$$\text{ER Bank Syariah} = 12\% \times \text{Rp } 200.000.000 = \text{Rp } 24.000.000$$

b. Hitung Nisbah Bank Syariah

$$\text{Nisbah Bank Syariah} = \text{ER Bank Syariah per} \frac{\text{Tahun}}{\text{plafon}} \times 100\%$$

$$\text{Nisbah Bank Syariah} = \text{Rp} \frac{\text{Rp } 24.000.000}{\text{Rp } 200.000.000} \times 100\% = 12$$

c. Hitung Nisbah nasabah

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - \text{Nisbah Bank Syariah}$$

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - 12\% = 88\%$$

Table 10
Distribusi *Profit Sharing* Musyarakah

Bulan ke-	Omzet*	Nisbah	
		Bank Syariah (12%)	Nasabah (88%)
1	Rp 210.000.000	Rp 25.200.000	Rp 184.800.000
2	Rp 200.000.000	Rp 24.000.000	Rp 176.000.000
3	Rp 190.000.000	Rp 22.800.000	Rp 167.200.000
4	Rp 215.000.000	Rp 25.800.000	Rp 189.200.000
5	Rp 208.000.000	Rp 24.960.000	Rp 183.040.000
6	Rp 212.000.000	Rp 25.440.000	Rp 186.560.000
7	Rp 210.000.000	Rp 25.200.000	Rp 184.800.000
8	Rp 215.000.000	Rp 25.800.000	Rp 189.200.000
9	Rp 209.000.000	Rp 25.080.000	Rp 183.920.000
10	Rp 198.000.000	Rp 23.760.000	Rp 174.240.000
11	Rp 200.000.000	Rp 24.000.000	Rp 176.000.000
12	Rp 208.000.000	Rp 24.960.000	Rp 183.040.000

*asumsi selama 12 bulan omzet usaha mitra/nasabah

Perhitungan *imbal hasil* pada akad bagi hasil harus memperhatikan hal-hal berikut:

1. Nisbah keuntungan

Besaran nisbah nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak dan dinyatakan dalam bentuk prosentase, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu. Cara menghitung nisbah

2. Tidak diperkenankan mengakui pendapatan dari proyeksi hasil usaha. Pengakuan penghasilan usaha *mudharabah* dalam praktik dapat diketahui berdasarkan laporan bagi hasil atas realisasi penghasilan usaha dari pengelola dana.

Terdapat tiga metode penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan dalam perbankan syariah (Karim, 2007:287-289):

1. Penentuan nisbah bagi hasil keuntungan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan: Perkiraan penjualan, lama *cash to cash cycle*, perkiraan biaya-biaya langsung (COGS), perkiraan biaya-biaya tidak langsung (OHC) dan *delayed factor*.

2. Penentuan nisbah bagi hasil pendapatan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan ini dengan mempertimbangkan: Perkiraan penjualan, Lama *cash to cash cycle*, Perkiraan biaya-biaya langsung (COGS), dan *delayed Factor*.

3. Penentuan nisbah bagi hasil penjualan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan penjualan dihitung dengan mempertimbangkan: Perkiraan Penjualan, Lama *cash to cash cycle*, dan *delayed factor*.

BAB XII

PROSES PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Salah satu aspek terpenting dalam perbankan syariah adalah proses pembiayaan yang sehat yaitu pembiayaan yang berimplikasi pada investasi yang halal dan baik serta menghasilkan *return* sebagaimana yang diharapkan, atau bahkan lebih, berimplikasi pada kondisi bank yang sehat serta berimplikasi pada peningkatan kinerja sektor riil yang dibiayai (Sunarto, 2003:138).

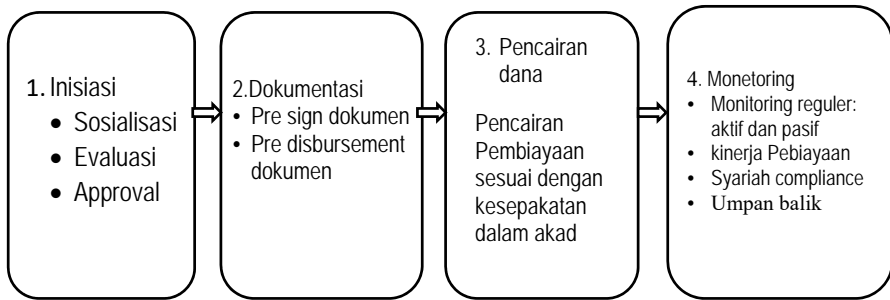
Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank Islam harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi (Rivai dan Arviyan Arifin, 2010:680).

Aspek syariah berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank Islam harus tetap berpedoman pada syariat Islam. Aspek ekonomi berarti di samping mempertimbangkan hal-hal syariah bank Islam tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank maupun nasabah.

Secara prinsip tahapan-tahapan dalam proses pembiayaan ini harus urut dan runtut sejak pengajuan awal calon nasabah hingga tahap akhir saat pembiayaan dilunasi dilakukan sesuai dengan standar operasional prosedur masing-masing bank syariah. Proses pembiayaan yang dilakukan urut, runtut ditambah dengan benar dan jujur merupakan upaya yang sistematis untuk mendapatkan nasabah-nasabah yang amanah, yaitu nasabah yang terseleksi sesuai kriteria yang diharapkan oleh bank syariah.

A. Alur Proses Pembiayaan di Bank Syariah

Secara umum, proses pembiayaan di bank syariah untuk nasabah baru dan nasabah *existing* baik jenis produktif, konsumen dan ritel memiliki mekanisme tahapan yang sama. Berikut alur proses pembiayaan di bank syariah:



Gambar 12.1
Alur Proses Pembiayaan Di Bank Syariah

1. Inisiasi

Inisiasi adalah proses awal menetapkan kriteria nasabah pembiayaan sesuai dengan kriteria yang ditetapkan bank syariah, kemudian melakukan evaluasi, serta memberikan keputusan hasil evaluasi. Proses inisiasi terdiri dari 3 langkah yaitu solisitasi, evaluasi dan approval, berikut penjelasan masing-masing tahap:

a. Solisitasi

Solisitasi adalah proses mencari nasabah sesuai kriteria yang telah ditetapkan bank syariah. Adapun tahapan solisitasi yaitu di antaranya:

- 1) Penetapan target market, misal sektor industri
- 2) Penetapan sektor bisnis, misal industri bidang pesawat terbang.
- 3) Penetapan *risk acceptance assets criteria* (RAAC), misal resiko dibidang semen beserta turunannya.
- 4) Penetapan nasabah yang dibiayai, misal PT. Dirgantara Indonesia.

b. Evaluasi

Tahapan-tahapan yang harus dilalui yaitu sebagai berikut:

1. Kunjungan ke nasabah
2. Kunjungan ke nasabah, dibuktikan dengan laporan kunjungan nasabah (*call report*):
 - a) Tujuan
 - b) Hasil Kunjungan
 - c) Rencana Tindak lanjut.

3. Pengumpulan data-data meliputi:
 - a) Surat permohonan nasabah
 - b) Data legalitas
- 1) Calon nasabah adalah perorangan
 - i. Legalitas usaha
 - ii. Kartu Identitas calon nasabah dan istri: Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau *passport*
 - iii. Kartu Keluarga dan Surat Nikah
 - iv. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - v. *Past performance* 1 tahun terakhir
 - vi. *Business Plan*
 - vii. Data objek pembiayaan
 - viii. Data jaminan

Tugas *officer* adalah sebagai berikut: meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan, mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan dimaksud, memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya, memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal bank dapat dilindungi, rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan. Semakin tinggi rasio tersebut, maka semakin tinggi kepercayaan bank terhadap kesungguhan calon nasabah dan marketabilitas jaminan, jenis dan lokasi jaminan sangat menentukan tingkat *marketable* suatu jaminan.
- 2) Calon nasabah adalah badan hukum
 - i. Akta pendirian usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah
 - ii. Legalitas usaha
 - iii. Identitas pengurus
 - iv. Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - v. *Past performance* 1 tahun terakhir
 - vi. *Business Plan*
 - vii. Data objek pembiayaan
 - viii. Data jaminan

3) Data Keuangan nasabah

Data yang dibutuhkan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Sedangkan untuk pembiayaan produktif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan.

1. Data dimasukkan ke dalam *financing file* :
 - a) Persetujuan
 - b) Kolektibilitas
 - c) Permintaan informasi
 - d) Penyidikan
 - e) Penilaian jaminan
2. Tahapan evaluasi :
 - a) Evaluasi kelayakan usaha yang akan dibiayai.
 - b) Evaluasi dokumentasi legalitas, taksasi jaminan, *checking* (BI, Trade, Personal).
 - c) Evaluasi data disajikan kedalam Usulan Pembiayaan (UP), dengan *outline* sebagai berikut:
 - 1) Tujuan pengajuan pembiayaan
 - 2) Latar belakang Nasabah (legalitas, kepemilikan, kepengurusan, *track record*, dan lain-lain).
 - 3) Hubungan perbankan nasabah
 - 4) Usaha Nasabah (sarana, proses produksi, supplier, konsumen, industri nasabah).
 - 5) Deskripsi Proyek yang dibiayai
 - 6) Analisa Cashflow, dan penentuan plafond pembiayaan.
 - 7) Analisa agunan/jaminan
 - 8) Aspek syariah
 - 9) Kesimpulan
 - 10) Rekomendasi Struktur Fasilitas.

c. *Approval*

Approval adalah tahapan dimana hasil survey atau kunjungan ke nasabah telah dilakukan penilaian awal yang terkait dengan analisa kelayakan pembiayaan. Proses persetujuan pembiayaan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses ini bergantung pada kebijakan bank, yang disebut dengan Komite Pembiayaan.

Tingkat kewenangan Komite Pembiayaan tergantung pada kebijakan yang dilakukan oleh bank. Didalam Komite Pembiayaan ini, *officer* bank akan mempertahankan proposal bisnisnya dihadapan para Komite Pembiayaan, yang biasanya terdiri dari para senior *officer* yang lebih berpengalaman dalam bisnis dan juga arah kebijakan bank. Komite Pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena hasil akhir dari Komite Pembiayaan berisi penolakan, penundaan ataupun persetujuan pembiayaan.

Di dalam Komite Pembiayaan akan diperoleh persyaratan-persyaratan tambahan yang harus dipenuhi pada persetujuan suatu proposal pembiayaan. tambahan persyaratan tersebut harus dilakukan secara tertulis di dalam proposal pembiayaan, disertai persetujuan anggota Komite Pembiayaan yang bersangkutan.

Berikut tahapan-tahapan yang dilakukan dalam proses *approval*.

- 1) *Account Manager* (AM) mempresentasikan usulan pengajuan (UP) di depan komite pembiayaan (biasanya minimal 3 orang, yang salah satunya mempunyai *limit approval*).
- 2) Keputusan Komite Pembiayaan :
 - a) DITOLAK, seluruh dokumen nasabah dikembalikan disertai surat penolakan
 - b) DISETUJUI, *Account Manager* (AM) membuat *Offering letter* (OL)/surat persetujuan prinsip pembiayaan yg ditanda tangani oleh Direksi/Pemimpin Cabang/Kepala Divisi.
 - c) *Offering letter* (OL) adalah dokumentasi legal berisi komitmen bank untuk membiayai usaha nasabah.

2. Dokumentasi

Setelah pengajuan pembiayaan disetujui maka tahapan berikutnya adalah menyiapkan dokumentasi yang terdiri dari:

a. *Pre-sign Documentation*

Dokumentasi yang harus disiapkan sebelum penandatanganan yaitu antara lain: *Offering letter* (OL), Akad Pembiayaan, Akad dan dokumen Jaminan, Dokumen Pendukung : kontrak kerja, asuransi, dan lain-lain.

b. *Pre-disbursement Documentation*

Dokumentasi yang harus disiapkan sebelum pencairan pembiayaan yaitu antara lain: *Surat permohonan realisasi Pembiayaan (SPRP)*, *Tanda Terima Barang*, *Surat perintah transfer dana*, *Dokumen pendukung lainnya yang disyaratkan dalam Offering letter* (OL).

3. **Pencairan Dana**

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Untuk pencairan fasilitas sebelumnya telah ada, maka proses yang perlu dilakukan adalah memeriksa kelonggaran tarik fasilitas. Jika pencairan masih dalam batas kelonggaran tarik, maka pencairan dapat dilakukan, namun jika melebihi kelonggaran tarik maka pencairan harus dihentikan hingga ada persetujuan dari Komite Pembiayaan. Persetujuan lanjutan ini disebutkan sebagai penyimpangan. Penyimpangan ini dapat dilakukan jika telah mendapat persetujuan kembali dari Komite Pembiayaan.

4. **Monitoring**

Setelah semua tahapan dilakukan dan dipenuhi maka proses yang terakhir dari pembiayaan adalah proses monitoring atau proses pemantauan. *Monitoring* adalah kegiatan kunjungan yang harus dilakukan oleh *Officer* kepada nasabah setelah dilakukan pencairan. Bagi *officer* bank syariah, pada saat memasuki tahap ini maka sebenarnya risiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan. Proses pemantauan dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan *business plan* yang telah dibuat sebelumnya.

a. *Reguler Monitoring*

- 1) *Monitoring* Aktif, yaitu mengunjungi nasabah secara reguler dan memberikan laporan kunjungan nasabah/*call report* kepada komite pembiayaan/ supervisor A/M.
- 2) *Monitoring* pasif, yaitu *memonitoring* pembayaran kewajiban nasabah kepada bank syariah setiap akhir bulan melalui mutasi rekening koran nasabah.

b. Penurunan Kualitas Pembiayaan

Restrukturisasi pembiayaan adalah salah satu langkah dalam strategi penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki kualitas pembiayaan. Beberapa cara yang dapat dilakukan oleh *Officer* yaitu sebagai berikut:

1. ***Restrukturisasi***

Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Dengan adanya restrukturisasi pembiayaan, maka kegiatan usaha atau pembiayaan nasabah dapat berjalan kembali seperti biasanya, sehingga nasabah mampu membayar kewajibannya dan risiko kerugian bank syariah dapat dihindari.¹

Bank syariah dilarang melakukan restrukturisasi pembiayaan dengan tujuan untuk menghindari yaitu: Penurunan penggolongan kualitas Pembiayaan, pembentukan penyisihan penghapusan aktiva (PPA) yang lebih besar atau penghentian pengakuan pendapatan margin atau *ujrah* secara akrual.

a) Ketentuan Restrukturisasi Pembiayaan

- 1) Restrukturisasi Pembiayaan hanya dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah.
- 2) Nasabah mengalami penurunan kemampuan pembayaran
- 3) Nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban
- 4) Kualitas pembiayaan pada posisi Kurang Lancar, Diragukan dan Macet.
- 5) Restrukturisasi Pembiayaan wajib didukung dengan analisis dan bukti-bukti yang memadai serta terdokumentasi dengan baik.
- 6) Restrukturisasi Pembiayaan dapat dilakukan paling banyak 3 (tiga) kali dalam jangka waktu akad Pembiayaan awal.
- 7) Restrukturisasi Pembiayaan kedua dan ketiga dapat dilakukan paling cepat 6 (enam) bulan setelah Restrukturisasi Pembiayaan sebelumnya.

¹ Dasar hukum restrukturisasi pembiayaan dapat ditemukan pada Pasal 36 UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa: Dalam menyalurkan pembiayaan dan melakukan kegiatan usaha lainnya, Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya.”

b) Tatacara Restrukturisasi Pembiayaan Menurut Jenis Akad

- 1) Pembiayaan dalam bentuk piutang *murabahah* atau piutang *istishna'* dapat direstrukturisasi dengan cara:
 - a) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - b) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - c) Penataan kembali (*restructuring*).
- 2) Pembiayaan dalam bentuk piutang *qardh* dapat direstrukturisasi dengan cara:
 - a) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - b) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
- 3) Pembiayaan dalam bentuk *mudharabah* atau *musarakah* dapat direstrukturisasi dengan cara:
 - a) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - b) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - c) Penataan kembali (*restructuring*)
- 4) Pembiayaan dalam bentuk *ijarah* atau *ijarah muntahiyah bittamlik* dapat direstrukturisasi dengan cara:
 - a) Penjadualan kembali (*rescheduling*);
 - b) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - c) Penataan kembali (*restructuring*).
- 5) Pembiayaan multijasa dalam bentuk *ijarah* dapat direstrukturisasi dengan cara:
 - a) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - b) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
- 6) Pembiayaan dalam bentuk piutang *salam* dapat direstrukturisasi dengan cara:
 - a) Penjadualan kembali (*rescheduling*)
 - b) Persyaratan kembali (*reconditioning*)
 - c) Penataan kembali (*restructuring*).

2. **Reconditioning**

Reconditioning (persyaratan kembali) yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan Pembiayaan, antara lain perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/atau pemberian potongan sepanjang tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada Bank.

3. ***Reschedule***

Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya.

4. Penjualan Agunan (*non-ligisasi* dan *ligitasi*)

Penyelesaian pembiayaan terakhir yang dapat dilakukan selain *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring* adalah dengan menggunakan jalur *non-ligisasi* dan *ligitasi*.

Jalur *non-ligitasi* dapat dilakukan dengan cara pengambilalihan agunan debitur (*asset-settlement*), alternatif penyelesaian sengketa (dengan cara negoisasi, mediasi, konsiliasi dan arbitrase), penjualan di bawah tangan, penjualan dengan parate eksekusi dan penjualan agunan secara sukarela. Sedangkan penyelesaian dengan jalur *ligitasi* dapat dilakukan dengan cara eksekusi sertifikat hak tanggungan dan pelelangan agunan via lelang eksekusi (lelang via penetapan pengadilan).

BAB XIII

MANAJEMEN PEMBIAYAAN SINDIKASI

Pembiayaan sindikasi merupakan salah satu dari jenis pembiayaan yang berdasarkan sumber dana selain konsorsium¹ dan *joint financing*². Latar belakang munculnya pembiayaan sindikasi adalah nilai transaksi yang dibutuhkan untuk membiayai usaha/proyek besar sehingga tidak mungkin dibiayai oleh kreditur tunggal, upaya pemerataan resiko (*spread of risk*) dan memenuhi ketentuan *Legal Financing Limit* (Batas Maksimum Penyaluran Pembiayaan). Ciri umum nasabah pembiayaan sindikasi biasanya berbentuk korporasi. Bank syariah seperti halnya bank konvensional juga melakukan pembiayaan sindikasi. Pola sindikasi menjadi alternatif terbaik, guna mendorong agar perbankan syariah semakin banyak terlibat dalam pembiayaan proyek berskala besar. Selain itu, sebagai salah satu strategi mengambil peluang pasar perusahaan yang tertarik dengan skema syariah.

Pembiayaan sindikasi memberikan peluang bagi bank syariah untuk memperoleh keuntungan yang besar, namun dilain sisi juga terdapat risiko besar yang menyertai. Perbedaan karakteristik produk jasa bank syariah dengan bank konvensional tentunya memiliki andil dalam proses pembiayaan sehingga diperlukan manajemen pembiayaan sindikasi di bank syariah.

A. Sejarah Kredit Sindikasi³

Pinjaman sindikasi merupakan salah satu praktek perbankan yang telah berkembang dalam kurun waktu cukup panjang. Pinjaman sindikasi digunakan

¹Fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah bank yang pembiayaannya dilakukan secara bersama, bisa antar sesama bank pemerintah, meskipun tidak tertutup kemungkinan dengan bank swasta besar

² Cara pembiayaan pembiayaan yang dilaksanakan secara bersama-sama antara bank-bank nasional (bank pemerintah/bank pemerintah daerah, atau bank swasta) dengan bank-bank asing.

³ Penulis sadur dari <http://www.bi.go.id/tentang-bi/bi-dan-publik//kebanksentralan/dokument>

pada saat dibutuhkan pendanaan dalam jumlah besar. Pinjaman sindikasi mulai tumbuh di pasar modal dalam negeri Amerika Serikat pada tahun 1950-an yaitu di pasar di Wall Street. Pada pasar tersebut, pinjaman sindikasi diberikan hanya dalam mata uang dolar Amerika Serikat walaupun penerima pinjaman adalah pihak asing, sedangkan pinjaman sindikasi di pasar internasional London dapat diberikan dalam semua bentuk mata uang yang convertible. Pasar modal internasional London sendiri baru berkembang sekitar tahun 1960-an.

Pinjaman sindikasi mempunyai peranan penting sebagai sumber pembiayaan dalam valuta asing dan memiliki kelebihan dibandingkan dengan sumber pembiayaan lainnya. Ciri efisiensi secara geografis dan sharing of risk secara kelembagaan menjadikan pinjaman sindikasi sebagai pilihan sumber pembiayaan yang menarik bagi negara berkembang.

Pinjaman sindikasi yang pertama dilakukan oleh Bank of London dengan BOLSA dari Amerika Selatan yang memberikan pinjaman kepada perusahaan aluminium dari Hungaria yang bernama Hungary Aluminium Industry dengan jaminan sepenuhnya oleh bank sentral mereka, yaitu National Bank of Hungary. Pinjaman sindikasi ini diberikan pada tahun 1968 dan merupakan awal dari pinjaman internasional tersebut.

Pinjaman sindikasi pada masa-masa awal tersebut banyak dilakukan oleh bank-bank investasi dari Inggris. Selanjutnya, secara bertahap bank-bank dari Amerika Serikat mengikuti praktek ini sehingga bank-bank ini merupakan kepanjangan tangan perbankan Amerika Serikat di London. Manufacturers Hanover Limited adalah salah satu bank investasi yang khusus didirikan di London pada tahun 1969 untuk menangani kegiatan bisnis pinjaman sindikasi tersebut. Namun demikian, banyak juga bank Amerika Serikat yang kemudian mendirikan cabang yang khusus menangani instrumen semacam itu. Perkembangan tersebut kemudian diikuti pula oleh bank-bank dari negara Eropa maupun Jepang.

B. Definisi Pembiayaan Sindikasi

Pembiayaan sindikasi syariah (*Sharia Syndicated Financing*) memiliki kesamaan definisi dengan krediti sindikasi (*Syndicated Loan*) di perbankan konvensional, yang membedakan kecuali bahwa produk dan jasa yang

ditawarkan sesuai syariah. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.91/DSN-MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan Sindikasi (*al-Tamwil al-Mashrifi al-Mujamma'*) akad antara beberapa lembaga keuangan, baik antar sesama Lembaga Keuangan Syariah maupun antar Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional, dalam rangka membiayai proyek tertentu secara bersama-sama. Entitas sindikasi adalah kumpulan beberapa Lembaga Keuangan Syariah, atau Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional, yang memberikan pembiayaan secara bersama kepada nasabah.

Adiwarman (2007:245) mendefinisikan pembiayaan sindikasi sebagai pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Kredit sindikasi (*Syndicated Loan*) adalah kredit yang diberikan oleh dua atau lebih bank/lembaga keuangan, dengan persyaratan dan kondisi yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasi oleh agen yang sama.

Adrian (2012:166) kredit sindikasi atau "Syndicated Loan" merupakan suatu pinjaman yang diberikan oleh beberapa kreditur sindikasi, yang biasanya terdiri dari bank– bank dan/atau lembaga-lembaga keuangan lainnya kepada seorang debitur, yang biasanya berbentuk badan hukum untuk membiayai satu atau beberapa proyek (pembangunan gedung atau pabrik) milik debitur. Pinjaman tersebut diberikan secara sindikasi mengingat jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai proyek tersebut sangat besar, sehingga tidak mungkin dibiayai oleh kreditur tunggal.

Definisi-definisi tersebut di atas mencakup semua unsur yang penting dari suatu pinjaman sindikasi. Pertama, pinjaman sindikasi melibatkan lebih dari satu lembaga pembiayaan dalam suatu fasilitas sindikasi. Kedua, pernyataan bahwa pinjaman sindikasi adalah pinjaman yang diberikan berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang sama bagi masing-masing peserta sindikasi. Hal ini diwujudkan dalam bentuk hanya ada satu perjanjian kredit antara *borrower* dan semua bank peserta sindikasi. Ketiga, penegasan bahwa hanya ada satu dokumentasi kredit karena dokumentasi inilah yang menjadi pegangan bagi semua bank peserta sindikasi secara bersama-sama. Keempat,

sindikasi tersebut diadministrasikan oleh satu agent yang sama bagi semua bank peserta sindikasi.

C. Dasar hukum Pembiayaan Sindikasi

1. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.91/DSN-MUI/IV/2014 tentang Pembiayaan Sindikasi (*al-Tamwil al-Mashrifi al-Mujamma'*)

Table 13.1

Ketentuan-Ketentuan Pembiayaan Sindikasi

<p>Pertama: Ketentuan Umum</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembiayaan Sindikasi (<i>al-tamwil al-mashrifi al-mujamma'</i>) adalah akad antara beberapa Lembaga Keuangan, baik antar sesama Lembaga Keuangan Syariah maupun antar Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional, dalam rangka membiayai proyek tertentu secara bersama-sama; 2. Entitas Sindikasi adalah kumpulan beberapa Lembaga Keuangan Syariah, atau Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional, yang memberikan pembiayaan secara bersama kepada nasabah; 3. Akad Jual-beli (<i>al-bai'</i>) adalah sebagaimana dimaksud dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa DSN-MUI Nomor: 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual-Beli Salam; dan Fatwa DSN-MUI Nomor: 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual-Beli Istishna'; 4. Akad <i>Ijarah</i> adalah sebagaimana dimaksud dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah; 5. Akad <i>Ijarah Muntabiyah bi al-Tamlik</i> adalah sebagaimana dimaksud dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 27/DSN-MUI/III/2002 tentang <i>al-Ijarah al-Muntabiyah bi al-Tamlik</i>;
--	--

	<p>6. Akad <i>Musyarakah</i> adalah sebagaimana dimaksud dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah;</p> <p>7. Akad <i>Musyarakah Mutanaqishah</i> adalah sebagaimana dimaksud dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah;</p> <p>8. Akad <i>Mudharabah</i> adalah sebagaimana dimaksud dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan <i>Mudharabah (Qiradh)</i>;</p> <p>9. Akad <i>Muzara'ah</i> adalah akad kerjasama usaha pertanian antara pemilik lahan dan pengelola (penggarap), di mana benih tanaman berasal dari pemilik lahan; hasil pertanian dibagi antara pemilik dan penggarap sesuai nisbah yang disepakati;</p> <p>10. Akad <i>Mukhabarah</i> adalah akad kerjasama usaha pertanian antara pemilik lahan dan pengelola (penggarap), di mana benih tanaman berasal dari penggarap lahan; hasil pertanian dibagi antara pemilik dan penggarap sesuai nisbah yang disepakati;</p> <p>11. Akad <i>Musaqah</i> adalah akad kerjasama antara pemilik lahan dan penggarap dalam rangka pemeliharaan tanaman agar tumbuh dan berbuah secara baik yang hasilnya dibagi antara pemilik dengan penggarap sesuai nisbah yang disepakati;</p> <p>12. Akad <i>Mugharasah</i> adalah akad kerjasama antara pemilik lahan dan penggarap dalam rangka penanaman pohon keras di mana yang dipanen adalah pohonya (bukan buahnya), yang hasilnya dibagi antara pemilik lahan dengan penggarap sesuai nisbah yang disepakati.</p>
<p>Kedua : Ketentuan Hukum</p>	<p>Pembiayaan Sindikasi antara sesama Lembaga Keuangan Syariah atau antara satu dan/atau sejumlah Lembaga Keuangan Syariah dengan satu dan/atau sejumlah Lembaga</p>

	Keuangan Konvensioanl boleh dilakukan dengan mengikuti ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Fatwa ini.
Ketiga : Ketentuan Akad antara Sesama Peserta Sindikasi	<p>Akad antara sesama peserta sindikasi dapat berupa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Akad <i>Mudharabah</i>; para peserta sebagai pihak yang menyertakan modal (<i>shahibul mal</i>); dan pihak <i>Leader (Mudharib)</i> hanya menyertakan modal dalam bentuk keahlian/keterampilan usaha, tidak ikut berpartisipasi dalam penyertaan modal (<i>ra`sul mal</i>); 2. Akad <i>Musyarakah</i>; peserta dan <i>leader</i> ikut berpartisipasi dalam pengumpulan modal (<i>ra`sul mal</i>), dan di antara syarik ditunjuk (melalui kesepakatan) sebagai <i>leader</i>; <i>leader</i> berhak memperoleh pendapatan/ penghasilan tambahan dengan akad tersendiri karena kedudukannya sebagai pengelola; 3. Akad <i>Wakalah</i>; peserta sebagai <i>muwakkil</i> dan <i>leader</i> berkedudukan sebagai wakil. Dalam hal akad yang dilakukan akad <i>Wakalah bil Ujrah</i>, maka wakil berhak mendapatkan <i>ujrah</i>.
Keempat : Ketentuan Akad antara Entitas Sindikasi dengan Nasabah	<p>Akad antara Entitas Sindikasi dengan Nasabah dapat berupa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Akad jual-beli (<i>al-bai'</i>), baik jual-beli <i>musawamah (bai' al-musawamah)</i>; di mana harga ditentukan berdasarkan proses tawar-menawar, jual-beli <i>murabahah (bai' al-murabahah)</i>, jual-beli salam (<i>bai' al-salam</i>) atau jual beli salam pararel (<i>bai' al-salam al-muwazi</i>), jual-beli <i>istishna' (bai' al-istishna')</i> atau jual-beli <i>istishna' pararel (bai' al-istishna' al-muwazi)</i>; 2. Akad sewa menyewa (<i>ijarah</i>) atau akad sewa-menyewa yang diakhiri dengan pengalihan kepemilikan obyek sewa (<i>al-ijarah al-muntahiyah bi al-tamlik</i>); 3. Akad kerjasama usaha di mana semua pihak menyertakan modal usaha (<i>musyarakah tsabitah</i>) atau akad kerjasama usaha di mana semua pihak menyertakan modal usaha dan modal Entitas Sindikasi dialihkan secara berangsur kepada nasabah lain (<i>musyarakah mutanaqishah</i>);

	4. Akad kerjasama usaha pertanian: a) <i>muzara'ah</i> , b) <i>mukhabarah</i> , c) <i>mugharasah</i> , dan d) <i>musaqah</i> .
Kelima : Ketentuan terkait Rekening dan Dokumen Akad	1. Dalam hal sindikasi dilakukan sesama Lembaga Keuangan Syariah, maka rekening, dokumen kontrak serta dokumen-dokumen pendukung lainnya boleh diadministrasikan/disusun dalam satu dokumen; 2. Dalam hal sindikasi dilakukan antara Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional, maka harus menggunakan rekening yang terpisah dan dibuatkan dokumen induk (perjanjian bersama) yang kemudian dibuat dokumen untuk Lembaga Keuangan Syariah tersendiri; dan dibuat pula dokumen khusus untuk Lembaga Keuangan Konvensional secara tersendiri.

2. Peraturan Bank Indonesia Nomor: 8/13/PBI/2006 tentang Batas Maksimum Pemberian Kredit Bank Umum
3. Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/5/PBI/2011 tanggal 24 Januari 2011 tentang Batas Maksimum Penyaluran Dana Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

D. Bentuk Pembiayaan Sindikasi

Pada umumnya, pembiayaan sindikasi diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar. Menurut Karim (2007:245-246) pembiayaan sindikasi mempunyai tiga (3) bentuk, yakni:

1. *Lead Syndication*, yakni sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek dan dipimpin oleh satu bank yang bertindak sebagai *leader*. Modal yang diberikan oleh masing-masing bank dilebur menjadi satu kesatuan, sehingga keuntungan dan kerugian menjadi hak dan tanggungjawab bersama, sesuai dengan proporsi modal masing-masing bank.
2. *Club Deal*, yakni sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek, tapi antara bank yang satu dengan yang lain tidak mempunyai

hubungan kerja sama bisnis dalam arti penyatuan modal. Artinya, masing-masing bank membiayai suatu bidang yang berbeda dalam proyek tersebut. Dengan demikian, masing-masing bank akan memperoleh keuntungan sesuai dengan bidang yang dibiayainya dalam proyek tersebut.

3. *Sub Syndication*, yakni bentuk sindikasi yang terjadi antara suatu bank dengan salah satu bank peserta sindikasi lain dan kerja sama bisnis yang dilakukan keduanya tidak berhubungan secara langsung dengan peserta sindikasi lainnya.

E. Ciri-Ciri Pembiayaan Sindikasi

Kusumawati, dkk (2008:14-16) menyebutkan terdapat beberapa ciri utama pinjaman sindikasi yang perlu diketahui adalah sebagai berikut :

1. Terdiri atas lebih dari satu bank syariah

Pinjaman sindikasi selalu diberikan oleh lebih dari satu bank syariah sebagai peserta dari sindikasi. Bila dikaitkan dengan jumlah peserta, pembiayaan sindikasi dapat dibagi dalam 2 jenis, yaitu *club financing* dan *consortium lending*. *Club financing* mengandung pengertian bahwa jumlah pinjaman yang diberikan oleh bank-bank anggota *club* sama besarnya, sekalipun tidak harus selalu demikian. Apabila jumlah pembiayaan yang diberikan sedemikian besarnya sehingga tidak mungkin diberikan dalam bentuk *club transaction* atau *club deal*, maka pembiayaan harus diberikan oleh lebih banyak bank. Pemberian pembiayaan seperti ini disebut *consortium lending*. Pembiayaan sindikasi yang diberikan oleh bank-bank di Indonesia sampai saat ini umumnya berbentuk *club loan* antara dua sampai empat bank.

2. Besarnya Jumlah Pembiayaan

Pembiayaan sindikasi merupakan suatu teknik bagi bank dalam menyebarkan risiko dalam pemberian pembiayaan, mengingat besarnya jumlah pembiayaan sindikasi tersebut.

3. Jangka Waktu

Pada umumnya pembiayaan sindikasi berjangka waktu menengah (*medium term*) atau panjang (*long term*). Dalam terminologi sindikasi belum ada kesamaan mengenai batasan jangka waktu pendek, menengah, dan panjang. Namun, pada umumnya *short term* diartikan sampai dengan 1

tahun, *medium term* diartikan antara 1 sampai dengan 5 tahun, dan *long term* diartikan di atas 5 tahun.

4. Imbal hasil

Penetapan imbal hasil pembiayaan sindikasi, bank syariah menyesuaikan produk-produk baik akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran (segi jumlah dan waktu) seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam dan istishna*, maupun akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (segi jumlah dan waktu) seperti *mudhrabah* dan *musyarakah* yang berdasarkan nisbah.

5. Hanya satu tingkat *marjin/nisbah* bagi *borrower*

Tidak semua bank dapat memperoleh dana pihak ketiga (DPK) atau dana dari pasar uang syariah dengan tingkat *marjin/nisbah* yang sama. Apabila beberapa bank memberikan pembiayaan kepada seorang *borrower* berdasarkan akad pembiayaan dalam suatu sindikasi, maka pelaksanaannya akan sulit apabila masing-masing bank peserta sindikasi menghendaki tingkat *marjin/nisbah* yang berbeda yang harus dibayar oleh *borrower* kepada masing-masing bank tersebut. Untuk memecahkan masalah ini digunakan perhitungan *weighted average method* (metode rata-rata tertimbang).

6. Tanggung jawab berbagi

Sekalipun suatu fasilitas pembiayaan sindikasi adalah totalitas bukan kombinasi dari sejumlah pinjaman bilateral, tanggung jawab dari masing-masing bank peserta dalam sindikasi itu tidak bersifat tanggung renteng. Masing-masing bank peserta hanya bertanggung jawab untuk bagian jumlah pinjaman yang menjadi komitmennya.

7. Dokumentasi pembiayaan

Dokumentasi pembiayaan yang sama bagi semua peserta sindikasi merupakan ciri yang penting dari suatu pembiayaan sindikasi. Dokumentasi pembiayaan adalah dasar bagi administrasi pembiayaan sindikasi selama jangka waktu berlakunya pembiayaan sindikasi tersebut. Untuk mencapai keseragaman dalam pelaksanaannya, di antara bank-bank peserta sindikasi ditunjuk suatu bank sebagai *agent* untuk bertindak sebagai

kuasa dari bank-bank peserta sindikasi dengan tugas mengadministrasikan pembiayaan setelah akad ditandatangani.

8. Publisitas

Ciri lain yang membedakan pembiayaan bilateral dengan pembiayaan sindikasi adalah keharusan bagi nasabah/mitra sindikasi itu untuk dipublikasikan atau diketahui oleh umum.

F. Alasan Dan Tujuan Dilakukannya Pembiayaan Sindikasi

Alasan dan tujuan dilakukannya pembiayaan sindikasi dibedakan menjadi dua, yaitu dari sudut pandang *borrower* dan *lender*.

a. Dari sudut pandang *borrower*, alasan dan tujuan dilakukannya pinjaman sindikasi adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan dalam jumlah besar

Pembiayaan sindikasi umumnya digunakan untuk membiayai proyek-proyek raksasa yang membutuhkan dana dalam jumlah besar, misalnya, pembangunan jalan tol dan listrik, yang pendanaannya tidak mungkin ditanggung oleh hanya satu bank. Untuk itu dibentuklah suatu sindikasi perbankan yang beranggotakan lebih dari satu bank guna menyediakan sejumlah dana yang dibutuhkan.

2. Prosedur Kredit yang Lebih sederhana

Yang dimaksud dengan sederhana adalah prosedur atau cara kerja yang harus ditempuh oleh *borrower* untuk mendapatkan pembiayaan sindikasi tersebut. *Borrower* cukup menghubungi satu bank yang bertindak selaku *lead manager* dan membuat satu proposal pinjaman yang diserahkan kepada *lead manager* tersebut. Selanjutnya, *lead manager* ini yang bertugas mendistribusikan proposal kepada para peserta sindikasi. Dengan demikian, kegiatan ini tidak menyita waktu yang terlalu lama dan tidak membutuhkan biaya yang besar.

3. Pengakuan Kredibilitas (Image)

Persetujuan akan proposal pinjaman yang diajukan *borrower* oleh bank-bank peserta sindikasi berarti bank-bank tersebut mengakui kredibilitas dan kemampuan *borrower* untuk mengembalikan pinjaman tepat pada

waktunya. Hal ini berarti *borrower* memiliki *image* atau citra yang baik di kalangan sindikasi perbankan.

4. Beban *margin* yang Rendah (Low margin rate)
Beberapa negara mungkin saja mengalami kelebihan *supply* dana. Dengan adanya kelebihan ini, maka secara relatif tingkat suku bunganya akan lebih rendah. Beberapa *borrower* memanfaatkan kesempatan ini untuk mendapatkan pembiayaan murah.
5. Exchange rate expectation
Ada *borrower* yang melakukan pembiayaan sindikasi dalam mata uang asing dengan harapan mata uang tersebut akan terdepresiasi terhadap mata uang negaranya. Dengan mengkonversikan pinjaman dalam mata uang asing tersebut ke dalam mata uang lokal negaranya, *borrower* berharap akan mendapatkan keuntungan. dalam hal ini, bank syariah harus mengikuti mekanisme yang diatur di dalam fatwa tentang Pasar Uang Antar Bank Berdasarkan Prinsip Syariah Sertifikat Investasi *Mudharabah* antar Bank (Sertifikat IMA) dan Mekanisme dan Instrumen Pasar uang Antarbank Berdasarkan Prinsip Syariah.
6. Alat untuk mengakses ke pasar modal baik domestik maupun internasional
Beberapa bank umum syariah umumnya memiliki akses bukan hanya ke bank lokal, tetapi juga ke *off shore* bank. Kalau bank sudah memiliki nama di pasar internasional maka akan lebih mudah untuk mencari pembiayaan pada kesempatan lain.
 - b. Dari sudut pandang *lender*, alasan dan tujuan dilakukannya pinjaman sindikasi adalah sebagai berikut:
 1. Penyebaran risiko
Kegagalan suatu proyek yang didanai oleh pembiayaan sindikasi berakibat pada ketidakmampuan kreditur untuk melakukan pembayaran kewajibannya secara tepat waktu. Hal ini mengakibatkan bank menanggung risiko kerugian. Dengan sistem sindikasi, maka risiko ditanggung bersama sesuai dengan besarnya porsi pendanaan masing-masing bank peserta sindikasi.
 2. Adanya keterbatasan

Keterbatasan terkait pada dua hal. *Pertama*, keterbatasan dalam menyediakan jumlah dana yang besar bagi individual bank. *Kedua*, keterbatasan karena peraturan. Di Indonesia, aturan yang membatasi pemberian pembiayaan oleh perbankan ditetapkan oleh Bank Indonesia yang dikenal dengan istilah 3 L (*legal lending limit*); bank tidak boleh memberikan pembiayaan kepada kelompok usahanya melebihi pagu yang telah ditetapkan. Selain itu, ada juga aturan Bank Indonesia lainnya berupa BMPK (Batas Maksimum Pemberian Kredit).

3. Pengalaman sindikasi perbankan

Tidak semua bank memiliki pengalaman dalam memberikan pembiayaan sindikasi. Bagi bank yang baru pertama kali ikut serta dalam sindikasi perbankan kesempatan ini dapat dimanfaatkan untuk menimba pengalaman. Pengalaman tersebut mencakup analisis pembiayaan, legal aspect, dokumentasi, manajemen pembiayaan, maupun monitoring.

4. Fee income

Dengan ikut berperan sebagai peserta sindikasi, sebuah bank akan mendapatkan fee dari *borrower*. Fee ini merupakan pendapatan bagi bank tersebut.

5. *Cross selling*

Bank-bank yang terlibat dalam pembiayaan sindikasi mengikat suatu bentuk kerja sama tidak terbatas untuk satu proyek tertentu. Apabila ada bank ditawarkan oleh suatu bank tertentu untuk mendanai suatu proyek, tidak tertutup kemungkinan di kemudian hari bank yang menawarkan proyek tersebut akan dilibatkan oleh bank yang sebelumnya ditawari proyek.

6. *Image*

Bank-bank yang sering berpartisipasi dalam sindikasi perbankan akan meningkatkan kredibilitas dan citranya di mata masyarakat. Hal ini tentunya akan membawa keuntungan bagi bank tersebut karena peluang untuk merebut pasar lebih terbuka.

G. Pihak-Pihak Dalam Pembiayaan Sindikasi

Ada beberapa pihak yang terlibat dalam pembiayaan sindikasi, yaitu *lender*, *agent*, dan *borrower*.

1. *Agent*

Agent dalam pembiayaan sindikasi bertanggung jawab terhadap masalah administrasi sindikasi selama kurun waktu pembiayaan berlangsung. Peranan *agent* dimulai pada saat penandatanganan dokumen pembiayaan dilakukan. Tugas-tugas *agent* adalah sebagai berikut:

- a. Menjadi penghubung antara *borrower* dengan *lender* serta memberikan masukan kepada penyedia pembiayaan/kredit
- b. Mengkoordinasi penarikan dan pembayaran pembiayaan,
- c. Melakukan penagihan kepada *borrower* dan membayar marjin/bagi hasil dan biaya-biaya lainnya.
- d. Mengkoordinasi proses negosiasi secara umum.

Peranan selaku *agent* biasanya diberikan sebagai penghargaan kepada *arranger* atau penyedia pembiayaan terbesar dalam suatu sindikasi perbankan.

2. *Lender*

Lender adalah penyedia pembiayaan/kredit (*financing/credit provider*) dalam pinjaman sindikasi umumnya adalah perbankan atau insitusi keuangan lainnya. Dalam hal ini adalah bank syariah baik bank umum syariah, unit usaha syariah, bank pembiayaan rakyat syariah dan atau bank konvensional.

3. *Borrower*

Borrower adalah calon nasabah atau calon peminjam dalam pinjaman sindikasi umumnya adalah lembaga-lembaga mapan dengan kredibilitas kredit yang tinggi. Lembaga ini terdiri dari korporasi publik dan swasta skala besar, lembaga pemerintah dan semi pemerintah, perusahaan-perusahaan multinasional dan perusahaan pengembang proyek besar.

H. Mekanisme Pembiayaan Sindikasi

Secara garis besar mekanisme pembiayaan sindikasi dimulai dari pembentukan *managing group* dan penunjukan *lead manager*. Fungsi sentral

dalam proses pembentukan pembiayaan sindikasi berada di tangan *lead manager*. Dalam rangka pembentukan suatu sindikasi, sebelum *lead manager* membentuk sindikasi, terlebih dahulu *lead manager* harus mendapatkan *mandate* (mandat) dari calon *borrower*. Mandat adalah kewenangan yang diberikan oleh calon *borrower* kepada *lead manager* atau kepada *managing group* untuk membentuk suatu sindikasi yang terdiri dari beberapa bank yang akan menyediakan pembiayaan yang dibutuhkan calon *borrower*. Calon *borrower* dapat terdiri dari perusahaan-perusahaan multinasional (*multinational corporations*) sampai ke negara-negara (*sovereign states*). Pada umumnya yang menjadi *lead manager* adalah bank utama (*main bank*) dari calon penerima pembiayaan. Namun, adakalanya *main bank* tersebut tidak memiliki pengalaman dan kemampuan teknis operasional yang diperlukan untuk membentuk pembiayaan sindikasi yang dimaksud sehingga bank tersebut menunjuk bank lain yang telah memiliki pengalaman dan reputasi baik untuk bertindak sebagai *lead manager*. Dapat pula terjadi bank yang ditunjuk selaku *lead manager* terdiri dari beberapa bank yang disebut *co-lead managers*. Sebelum surat mandat dibuat ada tiga kegiatan yang harus dilakukan terlebih dahulu, yaitu:

a. *Deal organization*

Deal organization berarti mengorganisasi seluruh kegiatan untuk menunjang terbentuknya pembiayaan sindikasi, misalnya, merencanakan jumlah pembiayaan yang akan diberikan; hubungan *borrower* dengan bank-bank peserta sindikasi, jangan sampai terjadi *borrower* pernah memiliki tunggakan macet di salah satu bank; informasi mengenai proyek yang akan dibiayai; keunggulan proyek yang akan dibiayai; dan persiapan *information memorandum*.

b. *Credit evaluation*

Credit evaluation adalah kegiatan untuk mengevaluasi pembiayaan yang akan diberikan. Untuk mengevaluasi perlu diperhatikan beberapa hal, yaitu latar belakang perusahaan/negara sebagai calon *borrower*; siapa saja pemegang sahamnya (untuk perusahaan) atau pemerintah yang berkuasa (untuk negara); bagaimana manajemennya atau kondisi pemerintahannya; laporan keuangan atau anggaran negara; struktur modal; prospek pasar

perusahaan; *country risk* (untuk *borrower* negara); *image* atau nama baik; aspek operasional perusahaan; bagaimana *record* pinjaman dari bank-bank lain; proyeksi keuangan; serta jaminan dan penutupan asuransi.

c. *Structuring the credit*

Structuring the credit dilakukan setelah dianalisis hal-hal tersebut di atas. Penentuan bentuk pembiayaan ini sangat penting untuk menghindari *mismatch* penggunaan dana. Harus dapat dibedakan kapan saatnya diberikan pembiayaan untuk investasi, pembiayaan untuk modal kerja, atau jenis pembiayaan lainnya.

Lead manager akan membentuk suatu kelompok bank yang disebut *managing group* atau *bidding group*

Managing group atau *bidding group* ini dibentuk untuk bersama-sama menjadi *arrangers* yang akan membentuk sindikasi pembiayaan yang diharapkan. *Managing group* bukan hanya sekedar membentuk sindikasi pembiayaan, tetapi juga diharapkan dapat memberikan *underwriting commitment* yaitu persetujuan secara prinsip untuk menyediakan sebagian atau seluruh dana yang diperlukan *borrower*.

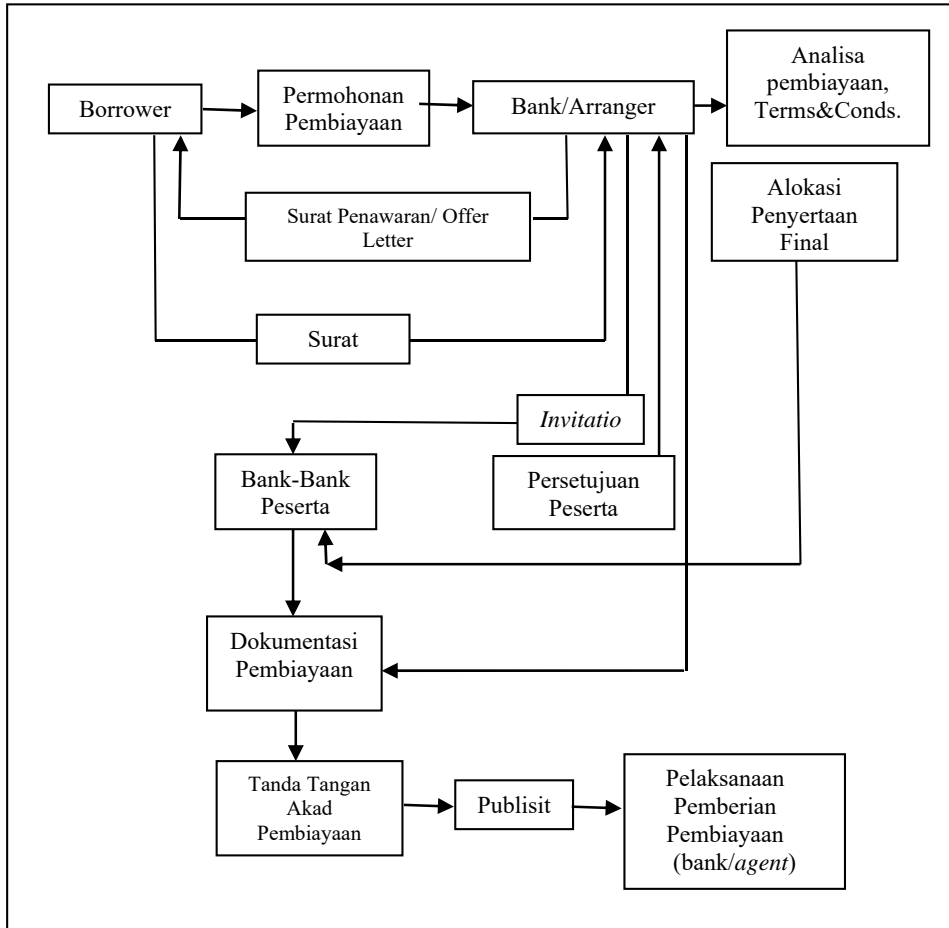
Usulan pembiayaan dimuat dalam *term sheet* atau *offer document*. Apabila penawaran atau *offer* yang disampaikan oleh *lead manager* diterima oleh calon *borrower*, selanjutnya calon *borrower* memberikan mandat kepada *lead manager* untuk mengorganisasikan kelompok bank yang akan memberikan pembiayaan sindikasi kepada calon penerima pembiayaan tersebut.

Proses pembentukan sindikasi melalui langkah pendahuluan berupa penyampaian *offer* oleh bank yang menjadi *lead manager* kepada calon *borrower* dan kemudian sebagai tanda respons diterimanya *offer* tersebut adalah pernyataan *acceptance* oleh calon *borrower* bahwa calon *borrower* tersebut menerima syarat-syarat *offer* tersebut, sesuai dengan prosedur terjadinya perikatan perjanjian menurut *common law system* yang dianut oleh hukum Inggris dan hukum Amerika Serikat. Di dalam *term sheet* atau *offer document* tersebut dimuat keterangan mengenai jumlah pembiayaan, tingkat marjin/nisbah yang disepakati, tujuan pembiayaan, jangka waktu, ketentuan dan syarat-syarat lainnya.

Setelah *lead manager* memperoleh mandat dari calon *borrower*, *lead manager* kemudian bertanggung jawab mempersiapkan dua dokumen hukum. Dokumen yang pertama disebut *information memorandum* yang memuat rincian mengenai pembiayaan, informasi mengenai kondisi finansial dan *business profile* calon *borrower*. Dokumen ini disiapkan apabila calon *borrower* merupakan pendatang baru di pasar sindikasi. Dokumen kedua adalah akad pembiayaan sindikasi (*syndicated financing agreement*) yang merupakan akad antara sindikasi perbankan dengan calon *borrower* dan antara pada bank peserta sindikasi itu sendiri. Biasanya dokumen ini disiapkan oleh *external lawyer/notaris* dari *lead manager*. Kedua dokumen ini akan dibagikan dalam bentuk konsep kepada bank-bank pendatang baru di pasar sindikasi yang telah menyatakan minat mereka untuk ikut serta dalam sindikasi.

Akad pembiayaan merupakan dokumen hukum yang terpenting dalam pembiayaan sindikasi karena merupakan dokumen yang akan menjadi rujukan bagi seluruh pelaksanaan pembiayaan. Dokumen ini merupakan bukti perikatan antara para pihak yang terlibat dalam pembiayaan sindikasi dan bukti adanya pemberian pembiayaan sindikasi. Mengingat pentingnya dokumen ini, penandatanganan para pihak dilakukan dalam suatu acara khusus yang disebut *loan signing ceremony*. Mekanisme pembiayaan sindikasi dapat digambarkan seperti pada Gambar 13.1.

Gambar 13.1
Mekanisme Pembiayaan Sindikasi



1. *Borrower* mengajukan permohonan pembiayaan kepada bank/arranger dan bank akan melakukan analisis pembiayaan dan *terms and conditions*.
2. Berdasarkan negosiasi, bank akan memberikan jawaban dalam bentuk penawaran/*offer letter*.
 - a. *Offer letter* ada dua jenis
 - 1) *Offer letter* yang dapat berlaku sebagai surat persetujuan terhadap penawaran. Biasanya di bagian bawah ada kolom

khusus tanda tangan. Apabila *borrower* setuju akan penawaran bank tersebut, *borrower* akan membubuhkan tanda tangan.

- 2) *Offer letter* yang hanya berlaku untuk melakukan penawaran bukan sekaligus persetujuan.
3. Apabila surat penawaran tersebut sekaligus juga berlaku sebagai surat persetujuan dan *borrower* setuju akan penawaran bank tersebut, maka surat penawaran berubah menjadi surat mandat yang diberikan ke bank.
4. Bank akan melakukan *invitation* kepada bank-bank yang akan menjadi peserta.
5. Setelah bank-bank tersebut setuju untuk ikut dalam pembiayaan sindikasi
6. Proses selanjutnya adalah melakukan alokasi penyertaan final dari masing-masing peserta. Alokasi penyertaan tersebut merupakan tugas *arranger*.
7. Setelah itu, dilakukan dokumentasi pembiayaan, penandatanganan akad pembiayaan oleh setiap peserta pembiayaan sindikasi,
8. Publikasi dilakukan oleh *arranger*.
9. Pelaksanaan pemberian pinjaman dilakukan oleh *facility agent*.

Secara umum, langkah-langkah pembentukan sindikasi dapat dilihat pada tabel 13.2.

Tabel 13.2
Langkah-langkah Pembentukan Sindikasi

No	Langkah-langkah sindikasi
1	Pemberian mandat oleh <i>borrower</i> (syarat dan ketentuan disepakati)
2	Strategi sindikasi disepakati
3	Penunjukan notaris
4	Persiapan pembuatan information memorandum
5	Draft awal perjanjian pinjaman
6	Kesepakatan final <i>information memorandum</i> dengan <i>borrower</i>
7	Pembentukan sindikasi secara umum dimulai
8	Presentasi kepada bank-bank yang potensial menjadi anggota sindikasi
9	Pembentukan sindikasi selesai. Dokumentasi dikirim ke bank
10	Pengalokasian komitmen pinjaman

11	Dokumentasi disepakati-penandatanganan akad sindikasi
12	Dana siap untuk dikururkan

Sumber: Dari BPS dan Departemen terkait lainnya (diolah)

I. Case Study Pembiayaan Sindikasi

PT. Kafi mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah Nasional (BSN) untuk pembangunan pabrik sebesar Rp 800 Milyar, jangka waktu 12 bulan, tingkat marjin setara 13.5% p.a dengan akad *murabahah*. Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah sebesar Rp 80.000.000 (sebagai biaya pengelolaan survey). Setelah dilakukan analisa, secara bisnis disimpulkan bahwa PT.Kafi layak untuk dibiayai. Bank Syariah Nasional (BSN) bersama Bank Syariah Syar'i (BSS), Bank Syariah Surga (BSS) dan Bank Syariah Tamwil (BST) sepakat untuk melakukan sindikasi pembiayaan untuk PT.Kafi.

1. Distribusi Porsi Modal dan Marjin

Tabel 13.3
Porsi Modal dan Marjin

No	Nama Bank Syariah Peserta Sindikasi	Porsi Modal	Porsi marjin
1	Bank Syariah Nasional (BSN)	Rp 300.000.000.000	Rp 40.500.000.000
2	Bank Syariah Syar'i (BSS)	Rp 200.000.000.000	Rp 27.000.000.000
3	Bank Syariah Surga (BSS)	Rp 200.000.000.000	Rp 27.000.000.000
4	Bank Syariah Tamwil (BST)	Rp 100.000.000.000	Rp 13.500.000.000
	Total	Rp 800.000.000.000	Rp 108.000.000.000

2. Distribusi angsuran fee administrasi untuk sindikasi bank

Tabel 13.4

Distribusi Angsuran Fee Administrasi Untuk Sindikasi Bank

No	Nama Bank Syariah Peserta Sindikasi	Fee administrasi
1	Bank Syariah Nasional (BSN)	Rp 30.000.000.000
2	Bank Syariah Syar'i (BSS)	Rp 20.000.000.000
3	Bank Syariah Surga (BSS)	Rp 20.000.000.000
4	Bank Syariah Tamwil (BST)	Rp 10.000.000.000
	Total	Rp 80.000.000.000

3. Distribusi Angsuran murabahah nasabah

Distribusi angsuran selama periode pembiayaan dapat dilihat pada Tabel 13.5.

Tabel 13.5

Distribusi Angsuran Murabahah Nasabah

Bulan ke	Angsuran per bulan	Sifat Angsuran
1	Rp 75.666.666,67	Tetap
2	Rp 75.666.666,67	Tetap
3	Rp 75.666.666,67	Tetap
4	Rp 75.666.666,67	Tetap
5	Rp 75.666.666,67	Tetap
6	Rp 75.666.666,67	Tetap
7	Rp 75.666.666,67	Tetap
8	Rp 75.666.666,67	Tetap
9	Rp 75.666.666,67	Tetap
10	Rp 75.666.666,67	Tetap
11	Rp 75.666.666,67	Tetap
12	Rp 75.666.666,67	Tetap
Total	Rp 908.000.000.000 (dibulatkan)	

BAB XIV

MANAJEMEN

PEMBIAYAAN KONSUMER

Beragamnya jenis kebutuhan, menyebabkan beragam pula kebutuhan akan dana. Kebutuhan dana yang beragam menyebabkan jenis pembiayaan juga menjadi beragam. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan dana yang diinginkan calon nasabah. Dalam prakteknya, pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada masyarakat terdiri dari berbagai jenis. Salah satu diantaranya adalah pembiayaan konsumen.

Pembiayaan konsumen merupakan berbasis pada pemenuhan kebutuhan konsumsi baik kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan maupun kebutuhan sekunder, adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti bangunan rumah, kendaraan, perhiasan maupun jasa seperti pendidikan, pariwisata, hiburan dan sebagainya.

Pembiayaan konsumen dapat diberikan baik kepada nasabah perorangan maupun karyawan bank sendiri untuk keperluan konsumsi yaitu barang atau jasa. Termasuk juga pembiayaan profesi untuk pengembangannya seperti dokter, akuntan, dosen, notaris, dan lain-lain yang dijamin dengan pendapatan dari profesinya dan atau dengan barang-barang yang dibeli dengan pembiayaan tersebut.

A. Definisi Pembiayaan Konsumer

Pembiayaan konsumen pada hakikatnya sama dengan pembiayaan konsumen yang ada di lembaga pembiayaan. Bedanya terletak pada lembaga yang membiayainya. Pembiayaan konsumen diberikan oleh lembaga

pembiayaan (*financing institution*)¹, sedangkan pembiayaan konsumen diberikan oleh lembaga keuangan (*financial institution*). Dalam bahasa Inggris disebut dengan istilah *consumer finance* (Sunaryo, 2008:96).

Secara definitif, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan (Karim, 2007:244). Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan (Rivai dan Arviyan Arifin, 2010: 720).

Bank yang memberikan fasilitas pembiayaan di segmen konsumen disebut *consumer banking* adalah kegiatan bank dimana produk dan layanan yang disediakan ditujukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah individual dengan tingkat pendapatan yang stabil.

B. Konsep dan Prinsip Pembiayaan Konsumer Bank Syariah

Konsep dasar pemenuhan kebutuhan nasabah bersifat konsumtif belum diperoleh kesepakatan yang pasti di antara para ahli hukum dan ahli ekonomi muslim. Namun demikian, bank syariah dibolehkan mengakomodasi kebutuhan konsumsi nasabah sepanjang berjalan sesuai dengan prinsip syariah yang telah ditetapkan². Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

¹ Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Lembaga pembiayaan merupakan lembaga keuangan non-bank yang kegiatan usahanya lebih menekankan pada sektor pembiayaan, yaitu dalam bentuk penyediaan dana dan barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. Dengan kata lain perusahaan pembiayaan dilarang menarik dana masyarakat secara langsung, seperti yang dilakukan bank, dalam bentuk giro, deposito, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Pada tahun 2006 Menteri Keuangan mengeluarkan Peraturan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan. Kemudian pada tahun 2014 Otoritas Jasa Keuangan mengeluarkan peraturan No. 29/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan. Misalnya Perusahaan Pembiayaan, Perusahaan Modal Ventura, dan Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur

² Asas transaksi syariah berdasarkan prinsip persaudaraan, keadilan (bebas unsur riba, kezaliman, maysir, gharar dan haram), kemaslahatan, keseimbangan dan universalisme.

Lazimnya, beberapa jenis produk pembiayaan konsumen di bank syariah (IBI, 2015:50-51), yaitu sebagai berikut:

- a. **Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR)**
Yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk keperluan pembelian rumah/tempat tinggal/apartemen/rukan yang dijual melalui *developer* atau *nondeveloper* dan diperuntukkan bukan untuk usaha, tetapi dapat juga digunakan untuk take over dan renovasi.
- b. **Pembiayaan Pemilikan Kendaraan Bermotor**, merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli kendaraan bermotor seperti roda empat atau motor dengan tahun produksi umumnya di bawah lima tahun. Pembiayaan untuk kendaraan bermotor umumnya menggunakan akad *murabahah*.
- c. **Pembiayaan Tanpa Agunan**, merupakan pembiayaan yang diberikan tanpa *second way out* berupa *fixed asset*. Pembiayaan ini diberikan dengan mempertimbangkan kemampuan nasabah untuk membayar angsuran setiap bulan atau dilakukan dengan proteksi asuransi berbasis syariah. Di Indonesia, produk pembiayaan tanpa agunan belum berkembang dengan baik karena selain produk tersebut memiliki risiko relatif tinggi, juga belum ada fatwa dan peraturan OJK yang mengaturnya.
- d. **Pembiayaan Multiguna**, yaitu fasilitas pembiayaan perorangan/individu yang memiliki pendapatan atau penghasilan tetap maupun tidak tetap untuk berbagai keperluan atau keperluan konsumtif dengan agunan/jaminan berupa rumah tinggal/apartemen/ruko/rukan yang dimiliki berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan multiguna dimaknai sebagai pembiayaan yang ditujukan untuk *multi propose* dan harus berlandaskan kepada *underlying asset & transaction* untuk menghindari transaksi riba.
- e. **Kartu Pembiayaan Syariah**, merupakan kartu plastik yang dikeluarkan oleh bank syariah yang diberikan kepada nasabah untuk dapat digunakan sebagai alat pembayaran dan pengambilan tunai berdasarkan prinsip syariah. Hal ini didasarkan pada fatwa Nomor 42/DSN-MUI/V/2004 tentang *syariah card* dimana produk ini menggunakan akad *qardh*, *ijarah*, dan *kafalah*. Akad *qardh* dan *ijarah* dijadikan landasan transaksi

penarikan tunai di seluruh ATM di bawah pengelolaan bank penerbit kartu. Penarikan tunai melalui ATM menggunakan akad *qardh* dan pemanfaatan layanan mesin ATM menggunakan akad *ijarah*. Besaran *feelujroh* disesuaikan dengan kebijakan bank penerbit. Akad *kafalah* digunakan ketika *card holder* melakukan transaksi di seluruh *merchant* yang memiliki perangkat EDC berlabel MASTER ataupun VISA. *Card holder* bertransaksi dengan mengambil barang atau jasa yang ada pada *merchant* sesuai yang diperlukan, dan bank penerbit menjamin pembayaran atas barang atau jasa yang dinikmati *card holder*.

Antonio (2001:168) Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan barang konsumsi sebagai berikut:

1. *Al-Bai'bitsaman ajil* (salah satu bentuk *murabahah*)³ atau jual beli dengan angsuran

Bai bitsaman ajil merupakan akad jual beli dan bukan merupakan pemberian pinjaman. Jual beli BBA adalah jual beli tangguh dan bukan jual beli spot (*Bai* = jual beli, *Tsaman*= harga, *Ajil*= penangguhan) sehingga BBA termasuk dalam kategori perdagangan dan perniagaan yang dibolehkan syariah. Oleh karena itu, keuntungan dari jual beli BBA halal, sedangkan keuntungan dari pemberian pinjaman adalah riba yang diharamkan oleh syariah (Wiroso, 2005:14). Landasan hukum transaksi *bai bitsaman ajil* di bank syariah yaitu mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *Bai'Bitsaman Ajil*.

Menurut Muhammad (2000:30-31) kaidah-kaidah khusus yang berkaitan dengan *Bai Bitsaman Ajil* yaitu sebagai berikut:

- a. Harga barang dengan transaksi *bai bitsaman ajil* dapat ditentukan lebih tinggi dari pada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati, tidak dapat dirubah lagi.

³ *Murabahah*, yaitu kontrak jual-beli dimana barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan segera sedangkan harga (pokok dan margin keuntungan yang disepakati bersama) dibayar kemudian hari secara sekaligus (*lum sump defered payment*). Dalam prakteknya, bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan kewajiban membayar secara tangguh dan lump sum. Sedangkan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah kontrak al murabahah dimana barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan dengan segera sedang harga barang tersebut dibayar dikemudian hari secara angsuran (*installment deffered payment*). Dalam prakteknya pada bank sama dengan murabahah hanya saja kewajiban nasabah dilakukan secara angsuran.

- b. Jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka bank akan mencarikan jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh bank tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan *repricing* dari akad yang sama.

2. *Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli

Dalam istilah fiqh, akad secara umum merupakan sesuatu yang menjadi tekad seseorang untuk melaksanakan, baik yang muncul dari satu pihak seperti wakaf, talak, maupun dari dua pihak seperti jual beli, sewa, *wakalah* dan gadai. Rukun dalam akad sendiri ada tiga yaitu pelaku akad, objek akad, dan *sighah (ijab & qabul)* (Acarya, 2008:35).

Berdasarkan penjelasan pasal 19 ayat (1) UU Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan akad *Ijarah Muntahiyya Bittamlik* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang (Wangsawidjadja, 2012:267-268). Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 27/DSNMUI/III/2002 tentang Al-Ijarah Al-Muntahiyya Bi Al-Tamlik diartikan yaitu perjanjian sewa menyewa yang disertai opsi pemindahan hak milik atas benda yang disewa, kepada penyewa, setelah selesai masa sewa.

Rianto (2012:257) menjelaskan mekanisme Pembiayaan *Ijarah Muntahiyya Bittamlik* yaitu sebagai berikut:

- a. *Musta'jir* mengajukan permohonan sewa guna usaha barang kepada *muajjir*.
- b. *Muajjir* menyediakan barang yang ingin disewa oleh *musta'jir*.
- c. Dilaksanakan akad penyewaan, yang berisi spesifikasi barang yang disewa, jangka waktu, biaya sewa, dan berbagai persyaratan transaksi lainnya. Dilengkapi pula dengan opsi pembelian pada akhir masa kontrak.
- d. *Musta'jir* membayar secara rutin biaya sewa sesuai kesepakatan yang telah ditandatangani kepada *muajjir* sampai masa kontrak berakhir.

Selama proses penyewaan, biaya pemeliharaan ditanggung oleh muajjir.

- e. Setelah masa kontrak berakhir, *musta'jir* memiliki opsi pembelian barang kepada *muajjir*. Apabila opsi tersebut digunakan, barang menjadi milik *musta'jir* sepenuhnya.

Berbagai bentuk alih kepemilikan dalam *ijarah al muntabiyah bittamlik* antara lain:

- a. Hibah di akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa, aset di hibahkan ke pada penyewa.
- b. Harga yang berlaku pada akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dibeli oleh penyewa dengan harga yang berlaku pada saat itu.
- c. Harga ekuivalen dalam periode sewa, yaitu ketika penyewa membeli aset dalam periode sewa sebelum kontrak sewa berakhir dengan harga ekuivalen.
- d. Bertahap selama periode sewa, Yaitu ketika alih kepemilikan dilakukan bertahap dengan pembayaran sewa

Merujuk Fatwa Dewan Syariah Nasional No.7/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang *Al-Ijarah Al-Muntabiyah Al-Tamlik*, IMBT dilaksanakan dengan teknis seperti pada tabel 14.1.

Tabel 14.1

Teknis *Ijarah Muntabiyah Bittamlik*

<i>Ijarah Muntabiyah Bittamlik</i>	
Dokumen 1	Akad Ijarah
Dokumen 2	Wa'ad Pemindahan Kepemilikan Objek Sewa
Dokumen 3	1. Akad Ba'i diakhir masa sewa, atau 2. Akad Hibah diakhir masa sewa

- 3. *Al-Musyarakah mutanaqishah* atau *decreasing participation*, dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya

Di dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 disebutkan bahwa Musyarakah mutanaqishah merupakan produk turunan dari akad musyarakah, yang merupakan bentuk akad kerjasama

antara dua pihak atau lebih. Musyarakah atau Syirkah yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. *Syarik* adalah mitra, yakni pihak yang melakukan akad syirkah (musyarakah), *hishshah* adalah porsi atau bagian syarik dalam kekayaan musyarakah yang bersifat *musya'*, yaitu adalah porsi atau bagian syarik dalam kekayaan musyarakah (milik bersama) secara nilai dan tidak dapat ditentukan batas-batasnya secara fisik.

Menurut Nadrattuzaman, implementasi dalam operasional perbankan syariah adalah merupakan kerjasama antara bank syariah dengan nasabah untuk pengadaan atau pembelian suatu barang (benda). Dimana asset barang tersebut jadi milik bersama. Adapun besaran kepemilikan dapat ditentukan sesuai dengan sejumlah modal atau dana yang disertakan dalam kontrak kerjasama tersebut. Selanjutnya nasabah akan membayar (mengangsur) sejumlah modal/dana yang dimiliki oleh bank syariah. Perpindahan kepemilikan dari porsi bank syariah kepada nasabah seiring dengan bertambahnya jumlah modal nasabah dari pertambahan angsuran yang dilakukan nasabah. Hingga angsuran berakhir berarti kepemilikan suatu barang atau benda tersebut sepenuhnya menjadi milik nasabah. Penurunan porsi kepemilikan bank syariah terhadap barang atau benda berkurang secara proporsional sesuai dengan besarnya angsuran.

a. Keunggulan Musyarakah Mutanaqishah

Penerapan akad musyarakah mutanaqishah memiliki beberapa keunggulan sebagai pembiayaan syariah, diantaranya adalah:

- 1) Bank Syariah dan nasabah sama-sama memiliki atas suatu aset yang menjadi obyek perjanjian. Karena merupakan aset bersama maka antara bank syariah dan nasabah akan saling menjaga atas aset tersebut.
- 2) Adanya bagi hasil yang diterima antara kedua belah pihak atas margin sewa yang telah ditetapkan atas aset tersebut.
- 3) Kedua belah pihak dapat menyepakati adanya perubahan harga sewa sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dengan mengikuti harga pasar.
- 4) Dapat meminimalisir risiko financial cost jika terjadi inflasi dan kenaikan suku bunga pasar pada perbankan konvensional.

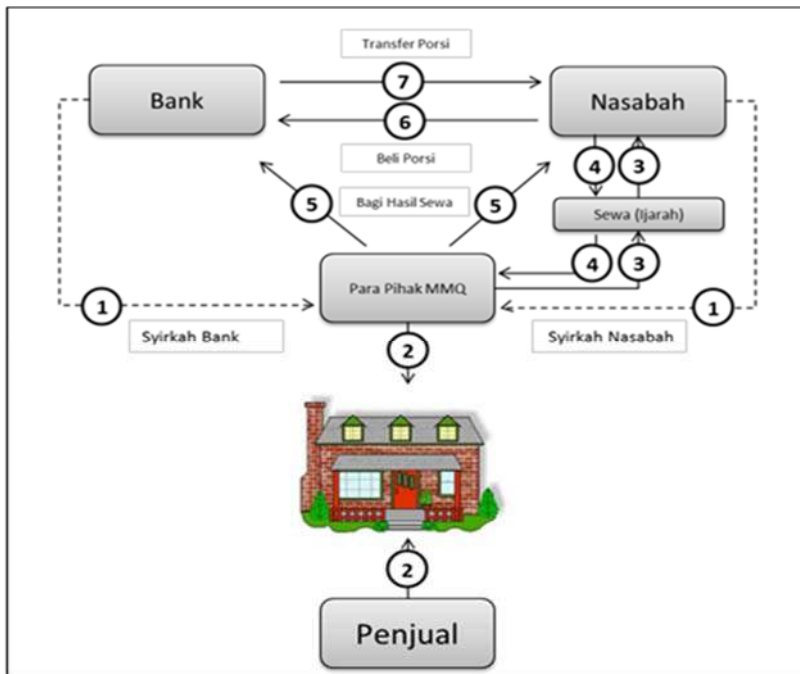
5) Tidak terpengaruh oleh terjadinya fluktuasi bunga pasar pada bank konvensional, dan/atau fluktuasi harga saat terjadinya inflasi

b. Kelemahan Musyarakah Mutanaqishah

Adapun kelemahan yang muncul dalam akad musyarakah mutanaqishah ketika diterapkan sebagai bentuk pembiayaan syariah adalah:

- 1) Risiko terjadinya pelimpahan atas beban biaya transaksi dan pembayaran pajak, baik pajak atas hak tanggungan atau pajak atas bangunan, serta biaya-biaya lain yang mungkin dapat menjadi beban atas aset tersebut.
- 2) Berkurangnya pendapatan bank syariah atas margin sewa yang dibebankan pada aset yang menjadi obyek akad. Cicilan atas beban angsuran di tahun-tahun pertama akan terasa memberatkan bagi nasabah, dan menjadi ringan tahun-tahun berikutnya.

Riauno (2015) menggambarkan *business model* akad *Musyarakah mutanaqishah* berikut di bawah ini:



Gambar 14.1

Business Model Akad Musyarakah Mutanaqishah

Keterangan:

1. Nasabah dan Bank bersepakat untuk bersyirkah membeli asset bersama untuk dijadikan objek usaha bersama dengan memberikan penyertaan sesuai dengan porsi dan nisbah serta ketentuan lain yang disepakati dengan menggunakan skema Musyarakah Mutanaqisah (MMQ)
 2. Para pihak dapat menunjuk nasabah sebagai kuasa Para Pihak untuk melakukan pembelian asset dan memastikan kesesuaian asset berdasarkan spesifikasi Para Pihak
 3. Setelah Para Pihak menyepakati perjanjian MMQ, kemudian Para Pihak setuju untuk menyewakan asset MMQ kepada Nasabah dengan nilai sewa dan tanggal pembayaran yang disepakati selama jangka waktu tertentu dan dapat dilakukan evaluasi
 4. Pada saat tanggal pembayaran sewa, Nasabah sebagai penyewa melakukan pembayaran sewa kepada Para Pihak
 5. Sewa yang dibayarkan oleh Nasabah dibagikan sesuai dengan nisbah yang disepakati antara Para Pihak;
 6. Setelah mendapatkan bagi hasil sewa, selanjutnya Nasabah membeli hishah Bank sesuai dengan kesepakatan. Pada implementasinya, transaksi bagi hasil langsung dilakukan dengan transaksi pembelian porsi/Hishah Bank
 7. Akibat pembelian hishah Bank, maka hishah akan beralih kepemilikan kepada Nasabah sehingga pada akhirnya, kepemilikan Nasabah menjadi 100%.
4. *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa

Salah satu skim fiqih yang populer akhir-akhir ini digunakan oleh bank syariah adalah skim *rahn* atau gadai syariah. Skim ini menjadi salah satu alternatif memperoleh uang *cash* secara cepat dan mudah. Transaksi *rahn* atau gadai syariah ini sudah menjadi salah satu moda pembiayaan di bank syariah. Barang berharga yang dapat digadaikan di bank syariah biasanya emas. Secara sederhana, *rahn* atau gadai syariah adalah menjadikan barang berharga menurut pandangan syara sebagai jaminan hutang (Sabiq, 1971:153). Landasan hukum gadai syariah telah difatwakan oleh DSN-MUI No.25/DSNMUI/ III/2002 Tentang Rahn.

Menurut Asytuti (2013:7) kontrak *rahn* yang dilakukan dalam bank syariah diimplementasikan dalam dua hal yakni:

- a) Sebagai Produk Pelengkap. *Rahn* dipakai sebagai produk pelengkap, artinya sebagai akad tambahan (jaminan/*collateral*) terhadap produk lain seperti dalam pembiayaan *bai' al-murabahah*. Pihak bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut. *Rahn* sebagai jaminan dalam kontrak jual beli tempo pernah dilakukan oleh Rasulullah SAW sebagaimana yang diriwayatkan oleh Aisyah R.A. menceritakan bahwa Rasulullah SAW berutang segantang kurma dari seorang Yahudi dengan menggadaikan baju besinya. Jika dilihat dalam pandangan akad, maka transaksi yang dilakukan oleh Nabi SAW adalah akad murakkab, yakni penggabungan antara akad al-*Rahn* dan akad jual beli tempo. Akad *Rahn* di dalam transaksi ini tidak berdiri sendiri akan tetapi merupakan akad Pelengkap dari transaksi jual beli . Dalam transaksi jual beli tempo diperbolehkan mendapatkan keuntungan. Dalam transaksi gadai yang berlandaskan akad *al-qard*, maka *Rahn* (jaminan) merupakan akad pelengkap yang menurut para ulama merupakan akad *tabarru'* dengan pengertian akad ini menegaskan tambahan yang bersifat keuntungan bagi salah satu pihak.
- b) Sebagai Produk Tersendiri. *Rahn* sebagai produk sendiri terdapat dalam transaksi gadai emas dilembaga keuangan syariah seperti pegadaian dan bank syariah. Dalam produk gadai emas , *rahn* didudukkan sebagai akad *qard* yang di gabung dengan al-*ijarah* sebagai sarana keuntungan bank/lembaga keuangan syariah dalam mendapatkan keuntungan.

Menurut Ali, (2008:8), desain akad gadai syariah merujuk kepada beberapa fatwa, di antaranya yaitu:

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor : 25/DSN-MUI/III/2002, tentang *Rahn*
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor : 26/DSN-MUI/III/2002, tentang *Rahn* Emas
- 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor : 09/DSN-MUI/IV/2000, tentang pembiayaan *Ijarah*

- 4) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor : 10/DSN-MUI/IV/2000, tentang *Wakalah*
- 5) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor : 43/DSN-MUI/VIII/2004, tentang Ganti Rugi.

Pada prakteknya, desain akad gadai syariah merupakan kombinasi dari beberapa akad yang merupakan satu rangkaian yang tidak terpisahkan (Anshori, 2006:130) yaitu:

a) *Qardh*

Pemberian pinjaman dengan menggunakan akad qardh, yaitu pemberian harta atau manfaat barang kepada orang lain yang halal dan dapat ditagih atau dikembalikan pokok barangnya, tanpa ada persyaratan imbalan.

b) *Rahn*

Rahn yang dimaksud adalah penyerahan barang dari nasabah kepada bank syariah sebagai jaminan atas sebagian atau seluruhnya pinjaman yang diterimanya. Dengan akad ini, terjadi penitipan barang jaminan di bank syariah.

c) *Ijarah*

Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi bank syariah untuk menerima upah atas penyewaan khasanah (tempat penyimpanan barang jaminan).

Penentuan harga sewa/*pricing*-nya pada gadai emas berpijak pada biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, serta penaksiran. Dasar pijakan kebolehan mengambil keuntungan ini berdasarkan kisah Rasulullah SAW ketika seseorang menggadaikan kambingnya. Saat itu Rasulullah SAW ditanya oleh seorang sahabatnya: “bolehkah kambingnya diperah?” “Nabi mengizinkan, sekedar menutup biaya pemeliharaan”. Artinya, Rasulullah SAW mengizinkan bagi penerima gadai untuk mengambil keuntungan dari barang yang digadaikan untuk menutup biaya pemeliharaan. Biaya pemeliharaan inilah yang kemudian dijadikan objek ijtihad dari para pengkaji keuangan syariah, sehingga gadai atau

rahn ini menjadi produk keuangan syariah yang cukup menjanjikan (Dahlan, 2006:81).

Penentuan *pricing* gadai syariah disesuaikan dengan desain akad yang merupakan kombinasi satu rangkaian dari beberapa akad yang tidak terpisahkan (Rais, 2005:81-82). Untuk menghindari terjadinya riba, maka transaksi gadai syariah dalam penentuan *pricing* harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a) Harus dinyatakan dalam nominal, bukan persentase (%). Karena keuntungan yang diperoleh bank syariah tidak dipengaruhi oleh besar atau kecilnya nilai pinjaman. Tetapi berdasarkan biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, serta penaksiran dan atau biaya lain administratif (misalnya:biaya materai dan asuransi).
- b) Sifatnya harus nyata, jelas, dan pasti, serta terbatas pada hal-hal yang mutlak diperlukan untuk terjadinya kontrak.
- c) Tidak terdapat tambahan biaya yang tidak tercantum dalam akad awal.

Selain itu, ketentuan perhitungan *pricing* yang harus diperhatikan dalam gadai syariah di bank syariah adalah: biaya sewa dikenakan pada awal transaksi, biaya sewa dikenakan berdasarkan kualitas dan beratnya emas, penentuan biaya sewa tempat dihitung dari berat bersih emas. Misalnya untuk penetapan tarif sewa tempat khasanah:

Tabel 14.2
Penetapan Tarif Sewa

Kadar Emas	16 Karat	18 Karat	20 Karat	22 Karat	24 Karat
Biaya/gram/Bulan	Rp 1900/gr	Rp 2500/gr	Rp 2900/gr	Rp 3500/gr	Rp 4500/gr

C. Model Bisnis *Consumer Banking*

Berdasarkan kajian Model Bisnis Perbankan Syariah tahun 2012.Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dijelaskan model bisnis *Consumer Banking*

1. *Customer Segment*

Segmen nasabah *consumer banking* adalah nasabah individual dan nasabah bisnis yang menginginkan produk dan layanan perbankan untuk keperluan konsumsi mereka.

2. *Value Proposition*

Keunggulan yang ditawarkan oleh *consumer banking* adalah kelengkapan produk konsumsi yang ditawarkan dengan proses yang mudah dan sederhana.

3. *Channel*

Channel yang umum digunakan oleh *consumer banking* adalah B2C, online banking dan cabang serta jaringan ATM.

4. *Customer Relationship*

Layanan *customer priority* untuk nasabah yang melakukan penempatan dana dalam jumlah besar, *call center 24/7*, program hadiah serta *special rate* dan *special pricing* untuk nasabah yang sering melakukan transaksi dengan bank merupakan bentuk-bentuk cara yang dilakukan oleh *consumer banking* untuk menjaga hubungan baik dengan nasabahnya.

5. *Revenue Streams*

Sumber pendapatan utama *consumer banking* adalah *margin* antara suku bunga tabungan dan suku bunga pinjaman serta sebagian kecil *fee* atau komisi yang berasal dari layanan tambahan seperti layanan investasi atas permintaan nasabahnya dan lain-lain.

6. *Key Resources*

Sumber Daya Manusia (SDM) masih menjadi sumber daya dan kekuatan utama bagi *consumer banking* terutama SDM yang memiliki mobilitas tinggi dan mampu menjangkau nasabahnya di berbagai daerah. Kelengkapan dan variasi produk juga merupakan kekuatan utama karena umumnya kebutuhan konsumsi nasabah jauh lebih banyak dan mendetail daripada kebutuhan operasional bisnis.

7. *Key Activity*

Aktivitas utama *consumer banking* adalah layanan perbankan yang ditujukan secara langsung untuk individual consumers seperti *savings and checking accounts, personal installment loans, residential mortgages, auto financing, debit and credit cards, car loans, personal loans and wealth management, consumer real estate, debt consolidation/consolidation loan*.

8. *Key Partner*

Partner kerja *consumer banking* perusahaan merchant bisa berupa supermarket, dealer, perusahaan properti dan lain-lain yang berkaitan dengan barang-barang konsumtif yang diperlukan oleh nasabahnya.

9. *Cost Structure*

Biaya personalia (SDM) masih mendominasi biaya *consumer banking*. Hal ini terutama karena SDM yang dibutuhkan adalah memiliki mobilitas tinggi dan dalam jumlah yang banyak.

D. Study Case Analisa Pembiayaan Konsumer

1. Pembiayaan Kepemilikan Rumah

a. Selayang pandang pembiayaan Kepemilikan Rumah

Rumah merupakan kebutuhan primer bagi setiap orang. Dengan harga yang cenderung mengalami kenaikan menjadikan pembiayaan rumah menjadi salah satu pembiayaan pavorit di perbankan syariah. Pembiayaan rumah bisa diaplikasikan untuk beberapa kebutuhan yaitu :

- 1) Pembiayaan guna pembelian rumah baru
- 2) Pembiayaan guna pembelian rumah second
- 3) Pembiayaan guna perbaikan rumah /renovasi
- 4) Pembiayaan guna pembangunan rumah
- 5) Pembiayaan guna pembelian tanah
- 6) Pembiayaan guna take over

b. Struktur pada pembiayaan kepemilikan rumah

- 1) Struktur pada pembiayaan kepemilikan rumah guna pembelian rumah baru, rumah second, dan pembelian tanah kavling

Struktur pembiayaan dapat digambarkan dengan latar belakang kasus sebagai berikut :

Bapak Ahmad bermaksud mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah guna pembelian rumah baru dengan dokumen Sertipikat Hak Milik 123 Desa Sejahtera sebesar Rp 125.000.000. Uang muka yang sudah disediakan adalah sebesar Rp 25.000.000. setelah dilakukan analisa oleh

perbankan maka pembiayaan tersebut bisa di setujui dengan jangka waktu selama 120 bulan /10 tahun. Dalam pembiayaan ini bank mengambil keuntungan sebesar Rp. 20.000.000. maka struktur pembiayaan yang disiapkan oleh bank syariah adalah :

Tabel 14.3
Perhitungan Angsuran

No	Fasilitas:	<i>Murabahah</i>
	Tujuan:	Pembelian Rumah SHM 123 Desa Sejahtera
1	Harga Beli	Rp. 125.000.000
2	Margin	Rp. 20.000.000
3	Harga Jual ⁴	Rp. 145.000.000
4	Uang Muka	Rp. 25.000.000
5	Harga Jual Setelah Uang Muka ⁵	Rp. 120.000.000
6	Jangka Waktu	120 bulan/10 tahun
7	Angsuran bulan ⁶	Rp.1.200.000

2) Struktur pada pembiayaan kepemilikan rumah guna pembangunan dan renovasi

Pebiayaan kepemilikan rumah guna pembangunan ditujukan guna pembangunan rumah yang akan dibangun pada sebidang tanah kosong (belum ada bangunan). Sedangkan untuk renovasi adalah guna perbaikan rumah eksisting yang akan dilakukan penambahan atau perubahan bentuk bangunan. Pada pembiayaan dengan tujuan pembangunan atau renovasi dengan menggunakan akad murabahah maka bank hanya membiyaaai guna pembelian bahan bangunan diluar biaya tukang, pajak dan biaya perancangan arsitektur.

⁴ Harga beli ditambah margin

⁵ Harga jual dikurangi uang muka

⁶ Harga jual setelah uang muka di bagi jangka waktu (bulan)

Hal ini dikaernkan objek akad yang bisa diakomodir oleh akad murabahah/jual beli pada kondisi tersebut hanyalah bahan bangunan.

Struktur pembiayaan dapat digambarkan dengan latar belakang kausus sebagai berikut :

Bapak Mahmud bermaksud mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah guna pembangunan rumah dengan dokumen Sertipikat Hak Milik 456 Desa Sejahtera sebesar Rp. 500.000.000. uang muka yang sudah disediakan adalah sebesar Rp. 150.000.000. setelah dilakukan analisa oleh perbankan maka pembiayaan tersebut bisa di setuju dengan jangka waktu selama 180 bulan /15 tahun. Dalam pembiayaan ini bank mengambil keuntungan sebesar Rp. 100.000.000. maka struktur pembiayaan yang disiapkan oleh bank syariah seperti pada Tabel 14.4.

Tabel 14.4
Struktur Pembiayaan Oleh Bank Syariah

Fasilitas	<i>Murabahah</i>	
Tujuan	Pembangunan Rumah SHM 456 Desa Sejahtera	
Harga Beli	Rp.	500.000.000
Margin	Rp.	100.000.000
Harga Jual ⁷	Rp	600.000.000
Uang Muka	Rp	150.000.000
Harga Jual Setelah Uang Muka ⁸	Rp	450.000.000
Jangka Waktu	180 bulan/15 tahun	
Angsuran bulan ⁹	Rp.	2.500.000

3) Struktur pada pembiayaan kepemilikan rumah guna pembiayaan take over

⁷ Harga beli ditambah margin

⁸ Harga jual dikurangi uang muka

⁹ Harga jual setelah uang muka di bagi jangka waktu (bulan)

Skema dan akad yang digunakan dalam take over pembiayaan adalah sebagai tertera pada Tabel 14.5.

Tabel 14.5
Take Over Pembiayaan Kepemilikan Rumah

No	Tahapan	Take Over KPR
1	Tahap 1	<ul style="list-style-type: none">- Lembaga Keuangan Syariah memberi <i>Qardh</i> kepada nasabah untuk melunasi dan mengambil jaminan di lembaga keuangan eksisting nasabah.- Asset menjadi milik nasabah
2	Tahap 2	<ul style="list-style-type: none">- Nasabah menjual asset ke Lembaga Keuangan Syariah- Nasabah melunasi <i>qardh</i> dari hasil penjualan- Asset menjadi milik Lembaga Keuangan Syariah
3	Tahap 3	<ul style="list-style-type: none">- Lembaga Keuangan Syariah Menjual Secara <i>Murabahah</i> Kepada Nasabah- Nasabah Membayar Kewajiban Kepada Bank

Guna melaksanakan prinsip kehati-hatian maka perbankan syariah hanya membiayai sisa pokok hutang nasabah dengan sisa jangka waktu nasabah di lembaga keuangan eksisting nasabah. Berdasarkan penjelasan diatas maka struktur fasilitas pembiayaan untuk take over adalah sebagai berikut :

Ibu Nurul bermaksud mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah guna take over pembiayaan dari Bank ABC dengan dokumen Sertipikat Hak Milik 789 Desa Sejahtera. Total pembiayaan sebesar Rp. 1.000.000.000, sisa hutang sebesar Rp. 700.000.000 dengan sisa jangka waktu selama 60 bulan /5 tahun. Dalam pembiayaan ini bank mengambil keuntungan sebesar Rp. 250.000.000. maka struktur pembiayaan yang disiapkan oleh bank syariah adalah :

Tabel 14.6
 Fasilitas 1: Take Over Pembiayaan Bu Nurul

Fasilitas	<i>Qardh</i>	
Tujuan	Pelunasan fasilitas KPR guna Take over pembiayaan Bank ABC	
Nominal Qordh	Rp	700.000.000
Jangka Waktu	3 hari	

Setelah nasabah melakukan pelunasan maka rumah tersebut berikut dokumen jaminannya saat ini menjadi milik nasabah sepenuhnya. Akan tetapi nasabah memiliki hutang kepada bank syariah atas qordh yang diterimanya. Guna penulasan tersebut maka nasabah melakukan penjualan rumah secara dibawah tangan kepada bank senilai fasilitas qardh. selanjutnya bank melakukan penjualan rumah kepada nasabah dengan penambahan margin sebagai berikut

Tabel 14.6
 Fasilitas 2: Take Over Pembiayaan Bu Nurul

Fasilitas	<i>Murabahah</i>	
Tujuan	Pembelian Rumah SHM 789 Desa Sejahtera	
Harga Beli	Rp.	700.000.000
Margin	Rp.	250.000.000
Harga Jual ¹⁰	Rp.	950.000.000
Uang Muka	Rp.	0
Harga Jual Setelah Uang Muka ¹¹	Rp.	950.000.000
Jangka Waktu	60 bulan/5 tahun	
Angsuran bulan ¹²	Rp.	15.833.333

2. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Fasilitas pembiayaan guna pembelian kendaraan bermotor terus meningkat seiring dengan bertambahnya masyarakat kelas menengah di

¹⁰ Harga beli ditambah margin

¹¹ Harga jual dikurangi uang muka

¹² Harga jual setelah uang muka di bagi jangka waktu (bulan)

Indonesia. kendaraan bermotor yang dibiayai haruslah dengan merek yang umum dengan harga yang stabil guna mengantisipasi pembiayaan bermasalah yang nantinya akan dilakukan penjualan jaminan pembiayaan.

Struktur pembiayaan dapat digambarkan dengan latar belakang kausus sebagai berikut :

Ibu Asyiroh mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah guna pembelian mobil Toyota Avanza dengan dokumen BPKB Nomor 1234567890 sebesar Rp. 150.000.000. uang muka yang sudah disediakan adalah sebesar Rp. 50.000.000. setelah dilakukan analisa oleh perbankan maka pembiayaan tersebut bisa di setujui dengan jangka waktu selama 36 bulan /3 tahun. Dalam pembiayaan ini bank mengambil keuntungan sebesar Rp. 100.000.000. maka struktur pembiayaan yang disiapkan oleh bank syariah adalah :

Tabel 14.7

Contoh Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor

Fasilitas	<i>Murabahah</i>	
Tujuan	Pembelian Mobil Toyota Avanza dengan dokumen BPKB Nomor 1234567890	
Harga Beli	Rp	150.000.000
Margin	Rp.	25.000.000
Harga Jual ¹³	Rp.	200.000.000
Uang Muka	Rp.	100.000.000
Harga Jual Setelah Uang Muka ¹⁴	Rp.	100.000.000
Jangka Waktu	36 bulan/3 tahun	
Angsuran bulan ¹⁵	Rp.	2.777.777

¹³ Harga beli ditambah margin

¹⁴ Harga jual dikurangi uang muka

¹⁵ Harga jual setelah uang muka di bagi jangka waktu (bulan)

3. Pembiayaan Multi Guna

Kebutuhan masyarakat tidak hanya untuk pembelian rumah atau kendaraan bermotor semata. Kebutuhan lainnya seperti perlengkapan rumah tangga atau barang barang lainnya menjadi peluang untuk perbankan syariah melakukan ekspansinya. Dalam melakukan pembiayaan multiguna dapat digambarkan sebagai berikut :

Ibu Nila mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah guna pembelian peralatan rumah tangga (rincian harus terlampiri detail) sebesar Rp. 200.000.000. uang muka yang sudah disediakan adalah sebesar Rp. 150.000.000. setelah dilakukan analisa oleh perbankan maka pembiayaan tersebut bisa di setujui dengan jangka waktu selama 36 bulan /3 tahun. Dalam pembiayaan ini bank mengambil keuntungan sebesar Rp. 10.000.000. maka struktur pembiayaan yang disiapkan oleh bank syariah adalah :

Tabel 14.8

Contoh Pembiayaan Multiguna Kendaraan Bermotor

Fasilitas	<i>Murabahah</i>	
Tujuan	Pembelian Mobil Toyota Avanza dengan dokumen BPKB Nomor 1234567890	
Harga Beli	Rp	200.000.000
Margin	Rp.	10.000.000
Harga Jual ¹⁶	Rp.	210.000.000
Uang Muka	Rp.	150.000.000
Harga Jual Setelah Uang Muka ¹⁷	Rp.	60.000.000
Jangka Waktu	36 bulan/3 tahun	
Angsuran bulan ¹⁸	Rp.	1.666.666

¹⁶ Harga beli ditambah margin

¹⁷ Harga jual dikurangi uang muka

¹⁸ Harga jual setelah uang muka di bagi jangka waktu (bulan)

4. Pembiayaan Gadai Emas

Emas merupakan komoditas yang likuid sehingga akan efektif jika digunakan sebagai agunan. Dalam pembiayaan gadai emas bank memberikan pinjaman dana kepada nasabah. Pengambilan keuangannya bersumber dari biaya sewa tempat penyimpanan emas nasabah. Fasilitas gadai emas bisa dijelaskan sebagai berikut :

Contoh: Ibu zuli akan menggadaikan emasnya ke bank syariah. Emas yang digadai seberat 100 gram. Asumsi harga emas pada saat penggadaian adalah Rp. 500.000 maka ditaksir nilai emas yang digadaikan adalah senilai Rp. 50.000.000. dengan kondisi bank diasumsikan menmemberikan pembiayaan sebesar 80 % dari taksiran yaitu sebesar Rp. 40.000.000. jangka waktu pembiayaan diasumsikan 3 bulan. Harga sewa tempat penyimpanan untuk emas 100 gram diasumsikan Rp. 250.000 per bulan. Maka struktur pembiayaan sebagai berikut :

Tabel 14.98
Contoh Pembiayaan Gadai Emas

Fasilitas	<i>Rahn</i>	
Tujuan	Gadai Emas 100 gram	
Nilai Taksiran Emas	Rp	50.000.000
Pembiayaan	Rp.	40.000.000
Harga Sewa Penyimpanan per bulan	Rp.	250.000
Jangka waktu	3 bulan	

BAB XV MANAJEMEN PEMBIAYAAN RITEL

Segmen bisnis yang memiliki potensi besar bagi perkembangan dan pertumbuhan bagi bank syariah di Indonesia salah satunya adalah bisnis ritel. Hal ini didasarkan segmen retail konsumtif yaitu adanya peningkatan kelas menengah (*Middle Class*) yang ditandai dengan meningkatnya GDP, angka kemiskinan menurun, konsumsi masyarakat meningkat, Nasabah *Mass Affluent* dengan Layanan 24/7 dan peningkatan kelas menengah 9 juta jiwa/tahun+baglock perumahan 13,6 juta unit. Sedangkan segmen retail produktif didasarkan pada pangsa pasar sektor usaha di Indonesia diidominasi UMKM dengan pangsa 99.9% dan pangsa kredit perbankan ke sektor UMKM 20.7%.

Pembiayaan ritel bank syariah dibutuhkan untuk kegiatan usaha baik perorangan maupun badan usaha karena memiliki beberapa pertimbangan; pertama untuk pembiayaan penambahan persediaan (*inventory*) atau menjaga persediaan pada level minimum, kedua tagihan dari *supplier* lebih cepat dibandingkan dengan pembayaran *customer*, ketiga beberapa *customer* besar meminta penundaan pembayaran, keempat diversifikasi usaha dan produk, ekspansi bisnis sehingga membutuhkan kantor baru atau peralatan/perlengkapan produksi baru, kelima modernisasi peralatan/perlengkapan.

A. Definisi Pembiayaan Ritel

Kata ritel berasal dari bahasa Perancis, *retellier* yang berarti memotong atau memecah sesuatu menjadi bagian yang lebih kecil (Risch, 1991: 2). Menurut Guritno, retail berarti secara satu-satu, sedikit-sedikit atau satu-satu langsung kepada konsumen akhir untuk keperluan konsumen pribadi, keluarga,

ataupun rumah tangga dan bukan untuk keperluan bisnis (dijual kembali) (Guritno, 2005:364).

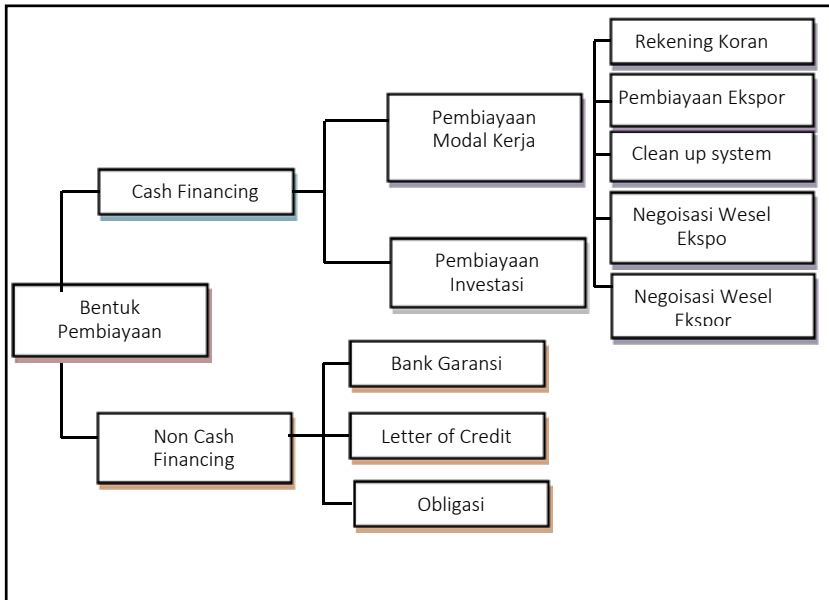
Seseorang atau organisasi yang menjalankan bisnis ini disebut pengecer. Pada prakteknya, pengecer melakukan pembelian barang atau produk dalam jumlah besar dari produsen baik secara langsung maupun melalui grosir, untuk kemudian dijual kembali dalam jumlah kecil. Sehingga istilah ritel lebih dikenal dengan istilah “pedagang eceran”. Bank yang memberikan fasilitas pembiayaan di segmen ritel disebut dengan *retail banking*, yaitu bank yang memfokuskan diri untuk memberikan pelayanan terutama kepada nasabah individu dan sektor usaha kecil dan menengah. *Retail banking* biasanya disediakan pelayanannya oleh *commercial banking*. *Retail banking* memfokuskan diri terutama pada *customer market*.

Dengan demikian, yang dimaksud dengan pembiayaan ritel di bank syariah yaitu pembiayaan yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha yang dipergunakan untuk menjalankan usaha (*retailer*). Besarnya jumlah pembiayaan yang diberikan pada segmen ritel bervariasi pada setiap bank syariah.

B. Bentuk Pembiayaan Ritel Bank Syariah

Bentuk pembiayaan ritel bank syariah berdasarkan IBI (2015, 51-67) pada umumnya pembiayaan ritel maupun jenis pembiayaan produktif lain dibagi menjadi 2 (dua), yaitu *cash financing* dan *non-cash financing*.

Gambar 15.1
Bentuk Pembiayaan Ritel



1. *Cash financing*

a. Pembiayaan Modal kerja

Pembiayaan Modal kerja merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah untuk membantu kebutuhan modal kerja usaha atau perputaran usaha nasabah pembiayaan. Pada bank syariah, pembiayaan modal kerja umumnya menggunakan akad *musyarakah* dan *mudharabah*, kecuali pembiayaan untuk modal kerja yang berbasis pengadaan barang, aset, atau *tangible asset*, maka akad yang digunakan adalah akad *murabahah* (investasi).

1) Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)

Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) adalah suatu bentuk pembiayaan rekening koran yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. PRKS menggunakan akad *wa'ad*. Akad turunannya disesuaikan dengan kebutuhan nasabah berdasarkan pada Fatwa Nomor 30/DSN-MUI/VI/2002 Tentang pembiayaan rekening koran syariah (PKRS).

Jenis pembiayaan ini merupakan fasilitas jangka pendek, dengan maksimal jangka waktu sama atau kurang dari 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang setelah mendapatkan persetujuan dari pihak bank syariah. Lazimnya PRKS diberikan oleh bank syariah untuk membiayai kebutuhan modal kerja yang bersifat variabel. Mekanisme PRKS, nasabah diberikan plafon dan keleluasaan untuk menyetor dan menarik sejumlah dana hingga maksimum plafon yang diberikan. Pada akhir bulan, kewajiban nasabah hanya membayar bagi hasil atau margin sesuai dengan akad yang dijalankan.

2) Pembiayaan Berjangka

Bank syariah hanya dapat dan dibolehkan menjalankan transaksi berjangka yang disebabkan adanya paparan (*exposure*) risiko dalam mata uang asing memerlukan lindung nilai dalam rangka memitigasi risiko ketidakpastian pergerakan nilai tukar. Ketentuan dan instrumen lindung nilai yang sesuai dengan prinsip syariah. Lindung nilai atas nilai tukar adalah cara atau teknik untuk mengurangi risiko yang timbul maupun yang diperkirakan akan timbul akibat adanya fluktuasi nilai tukar. Landasan lindung nilai diatur di dalam fatwa Nomor 96/DSN-MUI/IV/2015 Tentang Transaksi Lindung Nilai Syariah (*al-Tahawwuth al-Islami/ Islamic Hedging*) atas Nilai Tukar.

Kasus aktivitas impor, dimana perusahaan importir memiliki arus kas dalam rupiah, dan ketika terjadi transaksi pembelian aset/barang dari luar negara dalam mata uang asing (valas), dimungkinkan terjadi fluktuasi rupiah yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya, sehingga diperlukan lindung nilai (*hedging*) atas fluktuasi nilai tukar pada transaksi tersebut.

3) *Clean Up System Loan*

Fasilitas pembiayaan *clean up system loan* lazimnya diberikan kepada usaha yang bergerak di bidang konstruksi atau jenis usaha lain yang memiliki pola usaha sama dengan konstruksi, seperti jasa pengangkutan (*freight forwarding*), pengadaan dan lain sebagainya.

Mekanisme pembayaran jenis pembiayaan *clean up system loan* biasanya dilakukan per termin kepada bank syariah disesuaikan dengan akad atau kontrak sehingga *repayment* pembiayaan kepada bank disesuaikan dengan termin yang dibayarkan oleh *bowbeer* dengan pola *clean up system loan*. Pembiayaan jenis ini pada umumnya menggunakan akad *istishna*.

4) Pembiayaan *letter of credit* (L/C) Ekspor

Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja terkait dengan transaksi ekspor nasabah. Pemberian fasilitas ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pembelian bahan baku, sementara pencairan pembiayaan dilakukan sebelum barang diproduksi dan akan dilunasi setelah mendapatkan pembayaran dari hasil barang yang diekspor tersebut.

Besarnya fasilitas tersebut merujuk pada nilai yang tertera pada *letter of credit* (L/C) yang diterbitkan oleh importir kepada eksportir. Petunjuk dan ketentuan tentang *letter of credit* (L/C) telah diatur di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional.¹

5) Negoisasi Wesel Ekspor

Fasilitas ini diberikan kepada nasabah karena nasabah membutuhkan modal kerja, sementara importir membutuhkan waktu. Dengan melampirkan surat-surat, seperti *bill of lading*, *invoice*, kontrak/kontrak perjanjian *buyer & seller*, L/C, dan lain-lain, serta kondisi yang *comply with*, maka bank syariah akan memberikan pembiayaan kepada nasabah.

Fasilitas negoisasi wesel ekspor pada dasarnya hampir sama dengan fasilitas pembiayaan *letter of credit* (L/C) Ekspor, letak perbedaannya terletak pada pembiayaan diberikan setelah produk sudah menjadi barang jadi dan sudah siap dikirim ke importir. Akad yang dapat digunakan untuk fasilitas ini adalah *wakalah bil ujarah* dan *murabahah*.

6) *Trust Receipt*

Fasilitas ini merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah bagi importir untuk membiayai pembayaran barang yang diimpor. Pada umumnya, fasilitas ini menggunakan konsep produk *sight L/C* yang telah jatuh tempo. Aktivitas ini termasuk dalam produk L/C impor syariah.

Pelaksanaan L/C impor syariah menggunakan akad, seperti *wakalah bil ujarah*, *qardh*, *murabahah*, *salam/istishna*, *mudharabah*, *musyarakah*, dan *mudharabah*. Petunjuk dan ketentuan tentang L/C impor syariah telah diatur di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional.²

¹ Fatwa Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002 tentang Pembiayaan *Letter of Credit* (L/C) Ekspor Syariah.

² Fatwa Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002 tentang tentang *Letter of Credit* (L/C) impor syariah

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank syariah untuk memenuhi kebutuhan aktiva tetap yang digunakan demi menunjang kegiatan usaha nasabah. Berikut beberapa pertimbangan perusahaan sehingga membutuhkan jenis pembiayaan investasi, yaitu:

- 1) Kapasitas pabrik/kantor yang dimiliki saat ini, tidak dapat lagi menampung sumber daya yang ada.
- 2) Mesin-mesin produksi masih menggunakan teknologi lama dengan kapasitas produksi terbatas.
- 3) Perusahaan membutuhkan kendaraan operasional baru dalam jumlah banyak.

Pembiayaan investasi bagi perusahaan dapat menggunakan akad *murabahah*. Bank syariah membelikan aset atau barang investasi yang diperlukan oleh nasabah, untuk kemudian menjualnya kepada nasabah, dengan harga perolehan dan margin yang diketahui dan disepakati.

2. *Non-Cash Financing*

a. Bank garansi

Bank garansi adalah dokumen yang diberikan oleh bank atas permohonan nasabahnya yang berisi jaminan bank bahwa bank akan memenuhi kewajibankewajiban nasabahnya terhadap rekanan nasabah. Produk bank garansi pada bank syariah umumnya menggunakan akad *kafalah bil ujarah*. Bank menjadi penjamin (*kafil*) atas hutang/kewajiban nasabah (*makful lahu*) kepada pihak ketiga (*makful 'anhu*). Berdasarkan transaksi tersebut, bank syariah mendapatkan imbal jasa fee atas penggunaan fasilitas penjaminan untuk penjaminan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah (*kafalah bil ujarah*) sesuai kesepakatan di dalam akad. Petunjuk dan ketentuan tentang bank garansi bank syariah telah diatur di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 74/DSN-MUI/I/2009 Tentang Penjaminan Syariah.

Jenis-jenis bank garansi menurut penerbitannya yaitu sebagai berikut:

- 1) *Bid Bond/Tender Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syariah atas dasar permintaan nasabah untuk mengikuti suatu lelang/tender. Dasar penerbitannya adalah undangan tender.

- 2) *Performance Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syairah atas dasar permintaan nasabah untuk melaksanakan suatu proyek/pekerjaan pengadaan barang. Dasar penerbitannya adalah pengumuman pemenang tender, Surat Perintah Kerja (SPK), *purchase order*, dan surat perjanjian borongan.
- 3) *Advance Payment Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syairah atas dasar permintaan nasabah untuk penarikan uang muka atas suatu pekerjaan/pengadaan. Dasar penerbitannya adalah kontrak kerja, surat perjanjian kerja, dan surat perjanjian borongan.
- 4) *Retention Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syairah atas dasar permintaan nasabah sebagai jaminan atas pemeliharaan/perawatan setelah suatu pekerjaan/proyek selesai. Dasar penerbitannya adalah kontrak kerja, surat perjanjian kerja, surat perjanjian borongan, berita acara serah terima dan *adendum* kontrak.
- 5) *Purchasing Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syairah atas dasar permintaan nasabah sebagai jaminan terlaksananya suatu pembelian barang. Dasar penerbitannya adalah *purchase order* dan kontrak jual beli.
- 6) *Payment Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syairah atas dasar permintaan nasabah untuk memenuhi persyaratan pembayaran ke *supplier* dalam suatu sistem keagenan/distributor barang dan jasa. Dasar penerbitannya adalah surat pengangkatan/penunjukan keagenan/distributor dan penerbitan bank garansi dari pabrik.
- 7) *Custom Bond*, merupakan bank garansi yang diterbitkan oleh bank syairah atas dasar permintaan nasabah untuk menanggung bea masuk barang selagi menunggu keputusan dari Departemen Keuangan (DITJEN BEA&CUKAI) yang membebaskan bea masuk atas barang tersebut. Dasar penerbitannya adalah Surat Keputusan Departemen Keuangan.

b. *Letter of Credit (L/C)*

Letter of Credit (L/C) merupakan suatu jaminan tertulis atau kewajiban suatu bank syairah (*issuing bank*) yang dibuat atas permintaan nasabah atau pihaknya sendiri (*applicant*) untuk membayar wesel atau tagihan lainnya kepada

penerima *letter of credit (beneficiary)*, sepanjang semua persyaratan yang ditetapkan telah dipenuhi.

Pada umumnya, *letter of credit (L/C)* terdiri dari L/C impor syariah dan L/C ekspor syariah. Pelaksanaan L/C impor syariah menggunakan akad, seperti *wakalah bil ujarah, qardh, murabahah, salamlistishna, mudharabah, musyarakah*, dan *mudharabah*. Petunjuk dan ketentuan tentang L/C impor syariah telah diatur di dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002 tentang tentang Letter of Credit (L/C) impor syariah. L/C Ekspor Syariah dalam pelaksanaannya menggunakan akad-akad, *wakalah bil ujarah, qardh, mudharabah, musyarakah dan al-bai'*. Hal ini berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002 tentang Pembiayaan *Letter of Credit (L/C)* Ekspor Syariah.

C. Sukuk

Sukuk adalah berasal dari bahasa arab; **صكوك**, yang merupakan jamak dari **صك** atau “*sakk*”, atau dikenal sebagai “*legal instrument, deed, check*”). *Sukuk* secara istilah didefinisikan sebagai surat berharga yang berisi kontrak (akad) pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari’ah. *Sukuk* ini dikeluarkan oleh lembaga/ institusi/organisasi baik swasta maupun pemerintah kepada investor (*sukuk holder*). *Sukuk* ini mewajibkan pihak yang mengeluarkan untuk membayar pendapatan kepada investor berupa bagi hasil atau *margin atau fee* selama masa akad. Emiten wajib membayar kembali dana investasi kepada investor pada saat jatuh tempo.

Untuk sementara ini, *sukuk* disamakan dengan obligasi syari’ah, yang menurut Fatwa DSN no:32/DSN-MUI/IX/2002, mendefinisikan obligasi syari’ah sebagai “Suatu surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syari’ah yang dikeluarkan emiten kepada pemegang Obligasi Syari’ah yang mewajibkan Emiten untuk membayar pendapatan kepada pemegang Obligasi Syari’ah berupa bagi hasil atau margin atau fee serta membayar kembali dana obligasi pada saat jatuh tempo.” Obligasi pada substansi adalah merupakan surat hutang seperti yang dfinisikan dalam ekonomi konvensional, “*A debt security, in which the issuer owes the holder a debt and is obliged to repay the principal and interest (the coupon) at a later date, termed maturity*”.

Istilah obligasi syari'ah yang digunakan dalam fatwa DSN sebenarnya lebih mengikuti opini di pasar modal konvensional. Tetapi, obligasi syari'ah dan obligasi konvensional sangat berbeda. Obligasi syariah sistem pengembalian adalah sistem bagi hasil, *margin* dan *fee* sedangkan obligasi konvensional sistem pengembaliannya adalah sistem bunga. Bunga merupakan salah satu perwujudan dari riba sehingga obligasi konvensional adalah haram untuk dimiliki dan diperdagangkan. Oleh karena itu, istilah obligasi syari'ah tidak usah diperdebatkan walaupun secara istilah salah tetapi secara substansi tidak menyalahi kaidah fiqh. Tetapi, dimasa akan datang, penggunaan istilah obligasi syari'ah harus dihindari. Sebab, obligasi ini berarti instrumen hutang. Islam melarang memperjualbelikan hutang, sehingga instrumen ini tidak boleh diperdagangkan pada pasar modal syari'ah.

Sukuk dan obligasi memang memiliki perbedaan dan persamaan antara lain seperti tertera pada Tabel 15.1 dan Tabel 15.2.

Tabel 15.1

Perbedaan Sukuk dengan Obligasi

No	Karakteristik	SUKUK	Obligasi
1	prinsip syari'ah	berdasarkan prinsip syari'ah	pendapatan bunganya bertentangan dengan syari'ah
2	representasi kepemilikan	representasi penyertaan/kepemilikan pada aset/usaha	merupakan hutang
3	representasi dari <i>share of assets</i>	representasi dari <i>share of assets</i>	representasi dari penjualan hutang
4	basis pendapatan	berbasis pada <i>income</i>	berbasis pada nilai hutang (Obligasi)
5	variabilitas pembayaran pendapatan	bersifat variabel tetapi ada yang bersifat tetap yaitu yang bersumber dari <i>fee</i> atau sewa pada ijarah	bersifat tetap
6	hak istimewa	tidak mempunyai hak istimewa	ada yang mempunyai misalnya kesempatan

			pertama membeli sekuritas yang diterbitkan
7	resiko	tidak bebas resiko	bebas resiko
8	prioritas bagian likuidasi	prioritas sebelum saham	prioritas pertama

Sumber: Ryandono, Muhamad Nafik Hadi. 2009. *Bursa Efek dan Investasi Syariah*. Jakarta, Serambi Ilmu Semesta.

Apabila dilihat pada Tabel 15.2 sukuk mempunyai beberapa persamaan, tetapi bukan berarti *sukuk* adalah obligasi. Hal ini dapat dianalogikan antara manusia dengan binatang sama-sama makan dan bisa mati, tetapi bukan berarti manusia adalah binatang dan binatang adalah manusia. Begitu juga *sukuk* bukan obligasi dan obligasi bukan *sukuk*.

Tabel 15.2
Persamaan Sukuk dan Obligasi

No	Karakteristik	SUKUK	Obligasi
1	jatuh tempo	mempunyai jatuh tempo	mempunyai jatuh tempo
2	<i>marketable</i>	<i>marketability</i>	<i>Marketability</i>
3	pembayaran pokok	harus dibayar kembali pada waktu jatuh tempo	harus dibayar kembali pada waktu jatuh tempo
4	periodisasi pembayaran pendapatan	pembayaran pendapatan secara periodik	pembayaran pendapatan secara periodic
5	variabilitas pembayaran pendapatan	ada yang bersifat tetap yaitu bersumber dari income tetap yaitu <i>fee</i> atau sewa ijarah	bersifat tetap
6	jaminan aset	dijamin oleh aset khususnya aset usaha yang dibiayai	dijamin oleh aset perusahaan walaupun tidak harus aset usaha mendapat kredit
7	konversi menjadi saham	memungkinkan konversi menjadi saham biasa	memungkinkan adanya konversi menjadi saham biasa

Sumber: Ryandono, Muhamad Nafik Hadi. 2009. *Bursa Efek dan Investasi Syariah*. Jakarta, Serambi Ilmu Semesta.

Berdasarkan Tabel 13.1 sampai dengan Tabel 13.6, semakin jelas bahwa sukuk berbeda dengan obligasi, saham biasa dan saham preferen.

Jenis-jenis Sukuk

Pembedaan sukuk dapat dilakukan berdasarkan 4 kategori yaitu, jenis akad yang dipakai, pembayaran pendapatan yang akan dibagikan kepada pihak-pihak yang berakad dan basis pembiayaan, *multiple* sukuk dan penerbitnya.

a. Berdasarkan Jenis Akad

Berdasarkan jenis akadnya sukuk dibagi menjadi 6 jenis yaitu

1. sukuk murabahah

Sukuk murabahah adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah*. *Sukuk murabahah* dapat juga didefinisikan sebagai surat berharga yang dapat diperdagangkan di pasar maka *sukuk murabahah* adalah suatu surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari'ah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah, 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.

2. Sukuk Mudharabah

Sukuk mudharabah adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan sistem *akad mudharabah*. *Sukuk mudharabah* dapat juga didefinisikan sebagai suatu surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari'ah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya 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 Musyarakah

Sukuk musyarakah adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan *akad musyarakah*. *Sukuk musyarakah* dapat juga didefinisikan sebagai suatu surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari'ah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang

pengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang *sukuk* berupa bagi hasil dari hasil pengelolaan dana kontribusi dari pihak-pihak yang berakad serta dibayar kembali dana pokok *sukuk* pada saat jatuh tempo.

4. *Sukuk Salam*

Sukuk salam adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan akad *salam*. *Sukuk salam* dapat juga didefinisikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari'ah yang diluarkannya oleh perusahaan (emiten), pemerintah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak 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.

5. *Sukuk Istishna'*

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

Definisi *sukuk istishna'* ini mirip dengan definisi *sukuk salam*. Pada dasarnya, kedua akad tersebut hampir sama. Yang membedakan hanyalah cara membayar dan penyerahan pembiayaannya. Pada *salam*, penyerahan pembiayaannya terjadi pada awal akad sedangkan *'istishna'* pembayarannya pada akhir periode akad atau secara mencicil per termin. Ini merupakan pekerjaan yang telah diselesaikannya.

6. *Sukuk Ijarah*

Sukuk ijarah adalah pembiayaan yang menggunakan sistem *akad ijarah*. *Sukuk ijarah* adalah suatu surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syari'ah yang diluarkannya oleh perusahaan (emiten), pemerintah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang *sukuk* yang berupa *fee* dari hasil pembayaran menyewakan aset serta dibayar kembali dana pokok *sukuk* pada saat jatuh tempo.

b. Berdasarkan Pembagian atau Pendapatan Hasil

Berdasarkan pembagian atau pembayaran hasil maka sukuk dapat dibagi menjadi tiga jenis.

1. Sukuk Marjin

Sukuk *marjin* adalah sukuk yang pembayaran pendapatannya bersumber dari marjin keuntungan akad jual beli. Sukuk ini terdiri *sukuk murabahah, sukuk salam dan sukuk istishna'*.

2. Sukuk Fee

Sukuk *fee* adalah sukuk yang membayarkan pendapatannya bersifat tetap karena bersumber dari pendapatan tetap dari sewa atau *fee*, yaitu sukuk *ijarah*.

3. Sukuk Bagi Hasil

Sukuk bagi hasil adalah sukuk yang pembayaran pendapatannya berdasarkan bagi hasil dari hasil yang diperoleh dalam menjalankan usaha yang dibiayai, yaitu *sukuk mudharabah* dan *sukuk musyarakah*.

c. Berdasarkan Basis Pembiayaan

Berdasarkan basis asetnya sukuk dapat dibagi menjadi dua jenis.

1. Sukuk Aset

Sukuk aset adalah pembiayaan yang berbasis pada aset. Sukuk yang termasuk dalam sukuk aset adalah *sukuk salam* contohnya pembiayaan produksi pertanian, *sukuk istishna'* contohnya proyek kontruksi gedung dan perumahan, atau infrastruktur lainnya, *sukuk murabahah* contohnya pada usaha perdagangan, pembiayaan bahan baku produksi, *sukuk ijarah* contohnya leasing.

2. Sukuk Penyertaan atau Sukuk Equity

Sukuk penyertaan atau *sukuk equity* adalah pembiayaan yang berbasis pada penyertaan modal. Sukuk yang termasuk dalam *sukuk equity* adalah *sukuk mudharabah* atau lebih dikenal pembiayaan bisnis (*business financing*) dan *sukuk musyarakah* atau dikenal sebagai kerjasama kemitraan (*joint venture*)

d. Multi Sukuk atau Sukuk Campuran

Sukuk campuran adalah satu investasi atau pembiayaan yang dilakukan dengan *multiple* sukuk atau dibiayai dengan beberapa atau gabungan beberapa sukuk. Walaupun investasi ini dibiayai beberapa sukuk tetapi setiap sukuk

mempunyai akad sendiri-sendiri. Karena, Islam melarang dalam satu akad terdapat lebih dari satu transaksi atau perjanjian.

Sukuk berdasarkan penerbitanya yaitu:

- 1) *Corporate Sukuk*, adalah obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan, baik yang berbadan usaha milik negara (BUMN) atau berbadan hukum swasta, misalnya Sukuk Ijarah PLN I Tahun 2006 oleh PT Perusahaan Listrik Negara (Persero), Subordinasi Mudharabah Bank Muamalat Tahun 2008 oleh Bank Muamalat Indonesia, Tbk, dan lain-lain.
- 2) *Government Sukuk*, adalah Sukuk yang diterbitkan oleh pemerintah pusat. Misalnya, Sukuk Ritel Seri SR-0001 2010 Pemerintah RI, Sukuk Ritel Seri SR-0002 2010 Pemerintah RI dan Sukuk Global SNI 14 2010 Pemerintah RI dan lain-lain.
- 3) *Municipal Sukuk* adalah sukuk yang diterbitkan oleh pemerintah daerah untuk membiayai proyek-proyek yang berkaitan dengan kepentingan publik (*public utility*).

D. Model Bisnis *Retail Banking*³

1. *Customer Segment*

Segmen nasabah dari bank retail adalah nasabah individual dan entitas bisnis kecil dan menengah. Ada beberapa literatur menyebutkan fokus bank retail lebih ke entitas bisnis/industri kecil dan nasabah individu. Di Indonesia, retail sering dikaitkan dengan industri Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Berdasarkan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) digolongkan masing-masing kelompok berdasarkan kriteria aset dan omzet sebagaimana pada Tabel 15.3.

Tabel 15.3
Golongan UMKM berdasarkan Asset dan Omzet

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 jt	Maksimal Rp 300 jt

³ Kajian Model Bisnis Perbankan Syariah.2012.Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia. diakses tanggal 28 Juni 2017

2	Usaha Kecil	> Rp 50 jt - Rp 500 jt	> Rp 300 jt – Rp 2,5 M
3	Usaha Menengah	> Rp 500 – Rp 10 M	> Rp 2,5 M – Rp 50 M

Selain berdasar Undang-undang tersebut, dari sudut pandang perkembangannya, Usaha Kecil Dan Menengah dapat dikelompokkan dalam beberapa kriteria Usaha Kecil dan Menengah yaitu2:

- a. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
- b. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

Sedangkan Bank Dunia (World Bank) mendefinisikan kriteria UMKM sebagai berikut:

- a. *Medium Enterprise*, dengan kriteria :
 1. Jumlah karyawan maksimal 300 orang
 2. Pendapatan setahun hingga sejumlah USD15 juta.
 3. Jumlah aset hingga sejumlah USD15 juta.
 - b. *Small Enterprise*, dengan kriteria :
 1. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang
 2. Pendapatan setahun tidak melebihi USD3 juta
 3. Jumlah aset tidak melebihi USD3 juta
 - c. *Micro Enterprise*, dengan kriteria :
 1. Jumlah karyawan kurang dari 10 orang
 2. Pendapatan setahun tidak melebihi USD100 ribu
 3. Jumlah aset tidak melebihi USD100 ribu
2. *Value Proposition*

Produk-produk yang ditawarkan oleh *bank retail* adalah *mass-market banking* (produk massal) yang menyediakan berbagai macam produk dan layanan seperti *personal banking services* seperti tabungan, deposito, kredit konsumen seperti KPR, KKB, multiguna, kartu kredit dan lain-lain. *Mass-market* menjadikan biaya produksi lebih murah sehingga biaya yang dibebankan kepada nasabah juga lebih murah (Economic Scale).

Bank retail ditujukan untuk *one-stop shop* untuk berbagai layanan keuangan sebanyak yang bisa dilakukan oleh bank retail. Beberapa bank retail menyediakan juga layanan investasi seperti *wealth management, brokerage accounts, private banking and retirement planning*. Beberapa *services* tambahan ini biasanya dilakukan oleh pihak ketiga melalui *outsourc*e yang biasanya disebabkan oleh *regulatory reason*.

3. *Channel*

Sarana-sarana yang banyak dilakukan oleh bank retail untuk menjangkau nasabahnya adalah *Automatic teller machines* (ATM), *Virtual retail banking* yang dikenal dengan sebutan *online banking*, cabang/branches (masih menjadi *channel* kunci bank retail) dan *telephone call centers*.

4. *Customer Relationship*

Karena segmen utama bank retail adalah nasabah perorangan dan entitas bisnis kecil dan menengah, *channel* yang biasa digunakan adalah *Business to Customer* (B2C). Program hadiah juga merupakan *channel* yang populer digunakan oleh bank retail.

5. *Revenue Streams*

Sumber pendapatan utama dan paling besar dari bank retail adalah margin suku bunga karena mayoritas kegiatannya adalah memberikan pinjaman dan menyediakan berbagai pembiayaan untuk nasabah individu dan bisnis kecil dan menengah.

6. *Key Resources*

Sumber daya utama bagi bank retail adalah SDM terutama SDM yang memiliki mobilitas tinggi untuk menjangkau entitas bisnis kecil dan menengah yang umumnya ada di daerah-daerah yang jauh dari perkotaan. Variasi dan inovasi produk juga merupakan kekuatan yang penting bagi bank retail karena kebutuhan nasabah individual umumnya lebih banyak dan lebih detail daripada

nasabah korporasi misalnya. Selain kedua hal tersebut, teknologi informasi juga memegang peranan penting sebagai sumber daya dan kekuatan utama bank retail. Ukuran bank retail yang kecil (memilik cabang kurang dari 100) dan menengah (jumlah cabang 101-500) menuntut bank retail untuk menguatkan *online banking* yang membutuhkan teknologi yang modern dan aman. Hal ini penting sebagai pembeda dalam persaingan bank retail dan menjaga nasabah retail yang *profitable*.

7. *Key Activity*

Aktivitas bank retail adalah melakukan fungsi bank secara tradisional yakni menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk nasabah individual, entitas bisnis kecil dan menengah. Untuk nasabah individual, bank retail menyediakan pembiayaan untuk konsumsi yang sifatnya individual misal kartu kredit, KPR, KKB, tabungan pendidikan dan lain-lain. Untuk bisnis kecil dan menengah, bank retail menyediakan fasilitas seperti pengembangan dan pembangunan usaha bisnis yang baru, sistem penggajian (*payroll*) dll.

8. *Key Partner*

Partner kerja utama bank retail adalah perusahaan merchant (supermarket dan mall-mall besar) terkait penggunaan kartu kredit oleh nasabah individual. Perusahaan IT dan perusahaan yang lain juga merupakan partner kerja bank retail.

9. *Cost Structure*

Biaya terbesar di bank retail seperti halnya bank-bank dan entitas bisnis yang lain adalah biaya SDM, biaya installment, pengembangan dan perawatan IT.

BAB XVI

MANAJEMEN PEMBIAYAAN TAKE OVER SYARIAH

Produk layanan bank syariah semakin lama semakin berkembang seiring dengan munculnya inovasi-inovasi produk yang ditawarkan. Salah satunya adalah pembiayaan *take over*. Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah dalam membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi *non* syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Namun, saat ini sudah dimungkinkan adanya pengalihan transaksi atau *take over* dengan sesama bank syariah, sehingga mekanisme *take over* ini dipandang sebagai upaya nasabah untuk memperoleh fasilitas lain di bank syariah.

Latar belakang terjadinya pembiayaan *take over* lazimnya tidak berdiri sendiri melainkan selalu diiringi dengan *refinancing (top up)*¹. Hal ini disebabkan oleh banyak hal seperti keinginan nasabah menambah modal (*fresh money*) untuk menutupi kebutuhan likuiditas usaha atau memang untuk mendapatkan fasilitas dalam rangka melunasi pembiayaan di bank sebelumnya.

Pada prakteknya, bentuk-bentuk *take over* dari kredit bank konvensional ke bank syariah menjangkau banyak jenis seperti, *take over* atas kredit rekening koran, kredit mikro, kredit kartu di bank konvensional dan lain-lain.

A. Definisi Pembiayaan *Take Over*

Pembiayaan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi *non* syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah (Karim, 2009:248). Dalam kajian fikih

¹ Pembiayaan *refinancing* yaitu pemberian fasilitas pembiayaan baru bagi nasabah baru atau nasabah yang belum melunasi pembiayaan sebelumnya dengan prinsip syariah. Ketentuan Pembiayaan *refinancing* diatur di dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 89/DSN-MUI/XIII/2013 Tentang Pembiayaan Ulang (*refinancing*) Syariah

take over disebut dengan pengalihan utang, yaitu adalah pemindahan utang nasabah dari bank/lembaga keuangan konvensional ke bank/lembaga keuangan syariah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 31/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pengalihan Utang.

B. Landasan Hukum Pembiayaan *Take Over*

Landasan Hukum Pembiayaan *Take Over* di dasarkan pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 31/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pengalihan Utang dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 89/DSN-MUI/XIII2013 Tentang Pembiayaan Ulang (*refinancing*) Syariah.

1. Empat alternatif skim pembiayaan *take over* kredit konvensional ke bank syariah

Menurut Karim (2009: 248-249) dalam pembiayaan *take over*, bank syariah mengklasifikasikan hutang nasabah kepada bank konvensional menjadi dua macam:

a. Hutang pokok plus bunga

Dalam memberikan *take over hutang* pokok plus bunga, bank syariah memberikan jasa *qardh*, karena jasa *qard* tidak terbatas untuk menalangi hutang termasuk yang berbasis bunga.

b. Hutang pokok

Dalam memberikan *take over hutang* pokok saja, bank syariah memberikan jasa *hiwalah*, (pengalihan hutang). Terkait akad yang digunakan, disesuaikan dengan apakah *take over* dengan jasa *hiwalah* tadi berupa pembiayaan modal, investasi atau konsumsi.

Berdasarkan klasifikasi tersebut, maka terdapat 4 (empat) alternatif skema pembiayaan *take over* kredit konvensional ke bank syariah yaitu sebagai berikut:

1. Alternatif I (akad *Qardh* dan *Murabahah*) dengan ketentuan sebagai berikut:

a. LKS memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya; dan dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.

- b. Nasabah menjual aset kepada LKS, dan dengan hasil penjualan itu nasabah melunasi *qardh*-nya kepada LKS.
 - c. LKS menjual secara *murabahah* aset yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah secara *murabahah*, dengan pembayaran secara cicilan.
2. Alternatif II (akad *Qardh* dan *Ijarah Muntahiyah bittamlik* [IMBT]) dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. LKS memberikan *qardh* membeli sebagian aset nasabah, dengan seizin LKK untuk melunasi kredit nasabah dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.
 - b. Nasabah menjual aset kepada LKS, dan dengan hasil penjualan tersebut nasabah melunasi *qardh*-nya kepada LKS.
 - c. LKS menyewakan aset yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah dengan akad *Ijarah Muntahiyah bittamlik* (IMBT).
3. Alternatif III (akad *Syirkatu Al Milk*) dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. LKS membeli sebagian aset nasabah, dengan seizin LKK, sehingga terjadi *syirkah al milk* antara nasabah dengan LKS terhadap aset tersebut.
 - b. Bagian aset yang dibeli LKS adalah bagian aset yang senilai dengan utang (sisa cicilan) nasabah kepada bank konvensional.
 - c. LKS menjual bagian aset yang menjadi miliknya tersebut kepada nasabah dengan pembayaran secara cicilan.
4. Alternatif IV (*Qardh* dan *Ijarah*) dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. LKS memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya; dan dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.
 - b. Akad *ijarah* tidak boleh dipersyaratkan (harus terpisah) dengan pembelian talangan.

- c. Besar imbalan jasa *ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan yang diberikan oleh LKS kepada nasabah.

Dilihat dari jangka waktu pembiayaan *take over* dapat digunakan skema akad sesuai karakteristiknya yaitu sebagai berikut:

1. Jika waktu pembiayaan jangka pendek (< 5 tahun) maka dapat menggunakan skema akad *Qardh* dan *Murabahah*.
2. Jika waktu pembiayaan jangka pendek (> 5 tahun) maka dapat menggunakan skema akad *Qardh*, *ijarah* dan *Ijarah Muntabiyah bittamlik* (IMBT) yang dapat *direview* harga sewanya secara periodik.
3. Jika waktu pembiayaan jangka pendek (< 5 tahun) dan terdapat penyeteroran uang muka sebagai *share* nasabah maka dapat menggunakan skema akad *Syirkatu Al Milk* (misalnya, akad *musyarakah mutanaqisah*) dengan harga sewa yang dapat *direview* secara periodik.

2. Study Case Pembiayaan *Take Over*

1. Skema akad *Qardh* dan *Murabahah*

Bapak Kafi menginginkan *take over* Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di bank konvensional dengan sisa O/S saat ini sebesar Rp 100.000.000,- ke bank syariah dengan jangka waktu 12 bulan. Setelah dilakukan analisa kelayakan pembiayaan bapak Kafi disetujui untuk dilakukan transaksi *take over* oleh bank syariah dengan skema akad *Qardh* dan *Murabahah*.

Dengan jangka waktu tersebut (< 5 tahun) skema akad yang digunakan adalah *Qardh* dan *Murabahah*. Maka langkah *take over* yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Bank syariah memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya; dan dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.
2. Nasabah menjual aset kepada bank syariah, dan dengan hasil penjualan itu nasabah melunasi *qardh*-nya kepada bank syariah.

3. Bank syariah menjual secara *murabahah* aset yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah secara *murabahah*, dengan pembayaran secara cicilan.

Tabel 16.1
Angsuran *murabahah* Bapak Kafi

Ang-ke	Angsuran Pokok	Angsuran Marjin	Total Angsuran	Sisa Angsuran
1	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 109,999,989
2	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 99,999,990
3	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 89,999,991
4	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 79,999,992
5	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 69,999,993
6	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 59,999,994
7	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 49,999,995
8	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 39,999,996
9	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 29,999,997
10	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 19,999,998
11	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 9,999,999
12	Rp 8.333.333	Rp 1.666.666	Rp 9.999.999	Rp 0
	Rp 100.000.000 (dibulatkan)	Rp 20.000.000 (dibulatkan)	Rp 120.000.000 (dibulatkan)	

2. Skema akad *Qardh*, dan *Ijarah Muntahiyah bittamlik* (IMBT)

Bapak Kafi menginginkan *take over* Kredit Mobil di bank konvensional dengan sisa O/S saat ini sebesar Rp 300.000.000,- ke bank syariah dengan

jangka waktu 72 bulan. Skema akad *Qardh*, dan *Ijarah Muntahiyah bittamlik* (IMBT). Maka langkah *take over* yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Bank syariah memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh* tersebut nasabah melunasi kredit (utang)-nya dan dengan demikian, aset yang dibeli dengan kredit tersebut menjadi milik nasabah secara penuh.
- b. Nasabah menjual aset kepada bank syariah, dan dengan hasil penjualan tersebut nasabah melunasi *qardh-nya* kepada bank syariah.

Kemudian bank syariah menyewakan secara IMBT yang telah menjadi miliknya tersebut kepada nasabah dengan pembayaran cicilan.

Setelah dilakukan analisa kelayakan pembiayaan bapak Kafi disetujui dengan ketentuan *Degrressive pricing*²:

1. Dua tahun pertama sebesar 12% per tahun
2. Dua tahun kedua sebesar 9% per tahun
3. Satu tahun kedua sebesar 6% per tahun

Berikut tabel angsuran IMBT bapak Kafi:

Tabel 16.2

Angsuran IMBT Bapak Kafi

No	Marjin sewa	Angsuran pokok	Harga jual sewa	Sisa Kewajiban
Tarif sewa tahun pertama sebesar 12% per tahun				
1	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 295.000.000
2	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 290.000.000
3	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 285.000.000
4	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 280.000.000
5	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 275.000.000
6	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 270.000.000
7	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 265.000.000
8	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 260.000.000
9	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 255.000.000
10	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 250.000.000
11	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 245.000.000
12	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 240.000.000
13	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 235.000.000
14	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 230.000.000
15	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 225.000.000
16	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 220.000.000
17	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 215.000.000

² Widodo, Sugeng.2014. *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*. Yogyakarta: Kaukaba. hlm.570-580

Muhamad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi

18	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 210.000.000
19	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 205.000.000
20	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 200.000.000
21	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 195.000.000
22	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 190.000.000
23	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 185.000.000
24	Rp 3.000.000	Rp 5.000.000	Rp 8.000.000	Rp 180.000.000
Tarif sewa tahun ke dua sebesar 9% per tahun				
25	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 175.000.000
26	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 170.000.000
27	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 165.000.000
28	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 160.000.000
29	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 155.000.000
30	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 150.000.000
31	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 145.000.000
32	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 140.000.000
33	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 135.000.000
34	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 130.000.000
35	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 125.000.000
36	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 120.000.000
37	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 115.000.000
38	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 110.000.000
39	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 105.000.000
40	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 100.000.000
41	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 95.000.000
42	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 90.000.000
43	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 85.000.000
44	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 80.000.000
45	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 75.000.000
46	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 70.000.000
47	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 65.000.000
48	Rp 2.250.000	Rp 5.000.000	Rp 7.250.000	Rp 60.000.000
Tarif sewa tahun ketiga sebesar 6% per tahun				
49	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 55.000.000
50	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 50.000.000
51	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 45.000.000
52	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 40.000.000
53	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 35.000.000
54	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 30.000.000
55	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 25.000.000
56	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 20.000.000
57	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 15.000.000
58	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 10.000.000

Bab XV Manajemen Pembiayaan Ritel

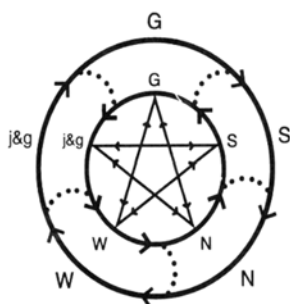
59	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 5.000.000
60	Rp 1.500.000	Rp 5.000.000	Rp 6.500.000	Rp 0
Tot	Rp 144.000.000	Rp 300.000.000	Rp 444.000.000	

BAB XVII KEKAFFAHAN BANK ISLAM

A. Model Sosial Ekonomi Bank Islam

Bank Islam sebagai lembaga Ekonomi Islam dalam operasional mengemban misi mendakwahkan ajaran Islam khususnya ajaran Islam tentang ekonomi dan keuangan Islam. Bank Islam sebagai lembaga ekonomi Islam menjalankan dua fungsi utama yaitu fungsi bisnis (tijarah) atau *baitul tamwil* dan fungsi kebaikan dan sosial (tabarru) atau *baitul maal*. Fungsi tijarah Bank Islam berorientasi bisnis yang bertujaun mencari keuntungan dan fungsi tabarru berorientasi menjalankan kegiatan yang bersifat nirlaba. Dengan demikian Bank Islam dalam operasionalnya harus senantiasa berusaha menyeimbangkan antara kedua fungsi tersebut. Fungsi tijarah dijalankan untuk mendukung fungsi tabarru dan sebaliknya fungsi tabarru akan memberikan dampak positif pada fungsi tijarah. Dengan kata lain, keuntungan yang dikejar oleh Bank Islam adalah keuntungan akhirat demi mencari keuntungan dunia. Bank Islam sebagai lembaga bisnis sekaligus lembaga dakwah, maka dalam setiap aktivitasnya tidak boleh memisahkan antara aqidah, ibadah dan muamalah, melainkan ketiganya merupakan satu kesatuan yang harus dijalankan secara kaffah. Muamalah merupakan ajaran Islam yang mengatur kehidupan sosial manusia termasuk aturan-aturan tentang perekonomian.

Ibnu Khaldum (Chapra, 2001:127) mengekspresikan sosial ekonomi dengan meghubungkan fungsional dari otoritas pemerintah (G) adalah fungsi dari syariah (S), sumber daya insani (N), keadilan (j), pertumbuhan (g), dan kekayaan atau harta (W) atau $G = f(S, N, W, g \text{ dan } j)$. Hubungan fungsional variabel-variabel tersebut digambarkan seperti Gambar 17.1.



Sumber : Chapra. 2001. *Masa Depan Ilmu Ekonomi Sebuah Tinjauan Islam*. Cetakan pertama, Jakarta, Tazkia Cendekia.

Gambar 17.1

CIRCLE OF EQUITY

Model pada Gambar 17.1, tersebut menghubungkan semua variabel politik dan sosio ekonomi yang penting, yaitu Syariah (S), otoritas pemerintah atau *wazi* (G), manusia atau *rijal* (N), harta benda atau *maal* (W), pembangunan atau *imarah* (g) dan keadilan atau *al-adl* (j). Model hubungan antara variabel-variabel tersebut dikenal dengan Daur Keadilan (*Circle of Equity*). Dua hubungan paling penting dalam mata rantai sebab akibat adalah pembangunan (g) dan keadilan (j). Pembangunan sangat penting karena kecenderungan normal dalam masyarakat manusia tidak ingin berhenti, mereka terus maju atau merosot. Pembangunan tidak hanya mengacu pada ekonomi, tetapi semua aspek pembangunan kemanusiaan sedemikian rupa sehingga masing-masing variabel memperkaya faktor lain seperti G, S, N dan W dan pada gilirannya faktor tersebut akan diperkaya oleh yang kedua, sehingga memberikan kontribusi kepada kesejahteraan atau kebahagiaan hakiki bagi manusia (N) dan menjamin tidak saja berlangsungnya kehidupan melainkan juga kemajuan dalam peradaban (Chapra, 2001:128). Persamaan ini tidak menangkap dinamika model Ibnu Khaldun, tetapi hanya merefleksikan karakter lintas disiplinnya dengan menyertakan semua variabel utama yang didiskusikan. Dalam persamaan ini, G dipandang sebagai variabel dependen, karena salah satu keprihatinan utama Ibnu Khaldun adalah menjelaskan (faktor-faktor) yang menyebabkan jatuh dan banggunya suatu dinasti (negara) atau peradaban.

Model *circle of equity* dari Ibnu Khaldun dapat dielaborasi dalam model sosial ekonomi untuk lingkup perbankan Islam. Otoritas pemerintah (G) dapat dijalankan dalam bank Islam sebagai otoritas manajemen bank Islam, Sumber Daya Insani (N) direpresentasikan oleh karyawan bank Islam, pembangunan (g) dan keadilan (j) diwujudkan dalam operasional dan kinerja bank Islam, dan distribusi kekayaan (W) menjadi distribusi dan kesejahteraan karyawan bank Islam, yang semua dalam rangka menjalankan syariah Islam dengan *kaffah*. Tingkat kesyari'ahan dari sistem perbankan Islam dapat dilihat dari sejauhmana bank Islam dalam operasionalnya selalu meraih kinerja yang semakin baik dari hari ke hari, bagaimana sistemnya menjalankan mekanisme ekonomi Islami dalam meminimalisir terjadinya penumpukan dan penimbunan harta hanya pada sebagian masyarakat (sebagian SDI di Bank Islam, misalnya para direksinya), bagaimana menciptakan mekanisme pendistribusian pendapatan dan kekayaan kepada masyarakat pada umumnya serta khususnya para karyawan maupun nasabahnya sehingga terwujud kesejahteraan (*falah*) lahir batin di dunia akhirat. Apabila Bank Islam semakin baik menjalankan misi ini maka bank Islam semakin *kaffah* dan sebaliknya apabila semakin buruk hasil dari misi ini maka bank Islam semakin tidak *kaffah*.

Model Ibnu Khaldun tersebut dapat diambil makna bahwa, kekuatan dan kelemahan suatu organisasi baik organisasi berorientasi laba maupun nirlaba ditentukan oleh kepada kekuatan dan kelemahan otoritas kebijakan yang digunakan dalam menjalankan organisasi tersebut. Dalam menjaga kelangsungan organisasi baik jangka pendek maupun jangka panjang maka pemegang otoritas (G) harus menjamin kesejahteraan anggotanya (N) dengan menyediakan lingkungan yang tepat untuk mengaktualisasikan pembangunan (g) dan keadilan (j) melalui implementasi syariah (S) dan pembangunan serta distribusi kekayaan (W) yang merata. Dengan demikian bank Islam harus senantiasa berusaha mewujudkan model sosial ekonomi tersebut dalam setiap aktivitasnya baik tijarah maupun tabarru.

B. Kekaffahan Bank Islam

Islam mengajarkan pada umatnya agar dalam setiap aktivitas kehidupan selalu menyeimbangkan antara kepentingan akhirat dengan kepentingan

dunianya termasuk dalam aktivitas perbankan. Bank Islam sebagai lembaga *tijarah* sekaligus sebagai lembaga sosial harus selalu menyeimbangkan keuntungan dunia dan akhirat. Perintah yang demikian seperti disebutkan dalam surat Al Qashash ayat 77 sebagai berikut:

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءَاتِنِكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ
لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ٧٧

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (keni`matan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”. (QS, Al Qashash:77)

Islam mengajarkan dalam berekonomi untuk menciptakan kesejahteraan generasi sekarang dan keberlangsungan generasi yang akan datang (*sustainable development*) serta melarang meninggalkan generasinya dalam keadaan lemah (tidak sejahtera), sebagaimana diperintahkan dalam surat An Anisa’ ayat 9 sebagai berikut:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ
فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ٩

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.” (QS 3; An Nisa’:9)

Sustainable development dapat terjaga apabila generasi sekarang dalam memanfaatkan sumber daya alam yang telah disediakan oleh Allah dilakukan dengan efisien dan tidak berlebih-lebihan seperti disebutkan dalam surat Al An’am ayat 141 berikutu ini:

۞ وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَّعْرُوشَاتٍ وَغَيْرَ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ
وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أُكْلُهُ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ
كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَعَآئُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا
إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ۝۱

“Dan Dialah yang menjadikan kebun-kebun yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon korma, tanam-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya), dan tidak sama (rasanya). Makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan dikeluarkan zakatnya); dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.” (QS 6: Al An’am:141).

Berdasarkan surat An Nisa’ ayat 141 tersebut maka manusia dalam memenuhi kebutuhannya yang terdiri dari *dhuruiyyat* (kebutuhan primer), *hajiyyat* (kebutuhan sekunder) dan *taksiniyyat* (kebutuhan tersier) tidak boleh berlebih-lebihan dan melampaui batas. Perilaku yang tidak berlebih-lebihan dalam mengkonsumsi rejeki akan mendorong terjadinya surplus sehingga akan mendorong investasi. Investasi merupakan aktivitas ekonomi berdampak pada harta tidak hanya bermanfaat bagi diri sendiri melainkan juga akan terdistribusi dan bermanfaat bagi orang lain. Dalam Ekonomi Islam distribusi kekayaan dikenal dalam dua mekanisme yaitu mekanisme hukum Islam dan mekanisme hukum ekonomi. Distribusi menurut mekanisme hukum Islam adalah Zakat, Infaq, Shadaqah, dan Waqaf (ZISWAQ), warisan, hibah, *rikaz*, *mahar*, *ghanimah* dan lainnya. Distribusi melalui mekanisme hukum ekonomi adalah laba, upah, gaji, fee, sewa, bonus dan mekanisme ekonomi lainnya yang tidak dilarang oleh ajaran Islam.

Investasi merupakan mekanisme distribusi kekayaan yang memungkinkan distribusi harta sesuai dengan porsi, fungsi dan profesinya bagi masing-masing pelaku ekonomi secara adil. Oleh sebab itu Islam melarang menumpuk (menimbun) harta, karena menimbun harta akan mengganggu atau merusak mekanisme pasar dalam mendistribusikan harta dan merusak harga pasar. Larangan menimbun tersebut sebagaimana disebutkan dalam hadits yang diriwayatkan oleh Ibn Majah, meriwayatkan dari Umar r.a dan Ibn Majah dari Abi Hurairah sebagai berikut:

الْحَالِبُ مَرْزُوقٌ وَالْمُتَكِّرُ مَلْعُونٌ

Rasulullah saw. bersabda: "Pemasok diberi rizki dan penimbun dilaknat."

مَنْ احْتَكَرَ حُكْرَةً يُرِيدُ أَنْ يُغْلَى بِهَا عَلَى الْمُسْلِمِينَ فَهُوَ
خَاطِئٌ وَقَدْ بَرَّتْ مِنْهُ ذِمَّةُ اللَّهِ

"Siapa yang melakukan penimbunan barang dengan tujuan merusak harga pasar, sehingga harga naik secara tajam, maka ia telah berbuat salah". (HR Ibn Majah dari Abi Hurairah)

Islam memerintahkan umatnya untuk berniaga (berbisnis/ *tijarah*) dan apabila tidak mampu membisniskan hartanya maka pengelolaannya harus diserahkan kepada orang lain yang memiliki ilmunya seperti disebutkan dalam surat An Nisa' ayat 5 dan ayat 29 sebagai berikut;

وَلَا تُوْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا
وَأَرْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا .

"Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akal nya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah

sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik".(QS 4 An Nisaa':5)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (QS, 4; An Nisaa: 29)

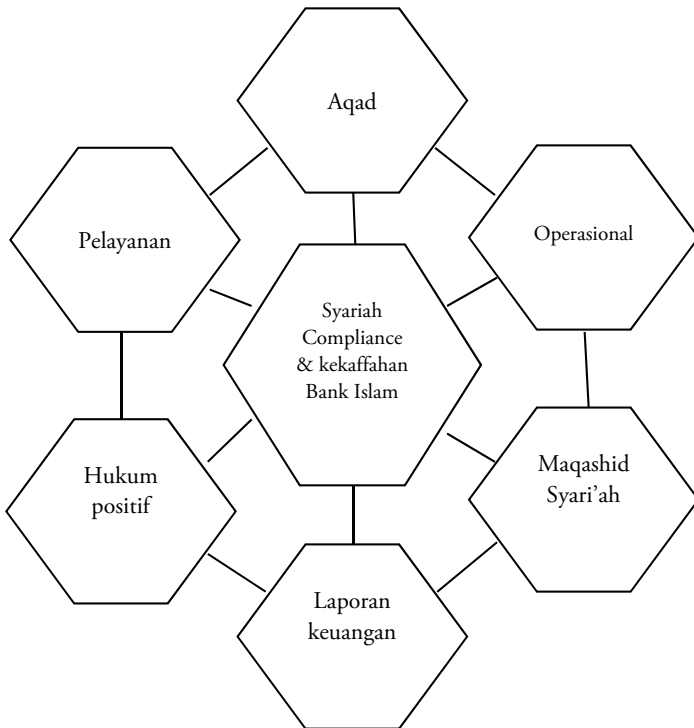
Disinilah Bank Islam mengambil peran sebagai lembaga yang menjalankan mekanisme distribusi harta tersebut melalui mekanisme bisnis dan mekanisme sosialnya. Mekanisme bisnis yaitu menghimpun surplus dana dari masyarakat dan menyalurkannya menjadi pembiayaan ke dalam proyek-proyek yang menguntungkan. Pemilik dana dan pemodal akan memperoleh keuntungan, fee dan sewa serta pendapatan lainnya dari pengelolaan dana dan para karyawan bank Islam akan memperoleh gaji, upah, bonus, tunjangan-tunjangan dan pendapatan lainnya. Masyarakat yang tidak beruntung dan tidak terlibat langsung dengan Bank Islam akan memperoleh Zakat Infaq Shadaqah dan manfaat Waqaf ((ZISWAQ) atau lainnya. Disinilah Bank Islam menjalankan mekanisme sosial dalam mendistribusi harta. Dengan demikian pihak yang terlibat langsung maupun tidak terlibat langsung dengan kegiatan Bank Islam akan menerima distribusi harta sesuai dengan porsi, fungsi dan profesinya masing-masing dengan adil. Dengan kata lainnya bank Islam memiliki tanggungjawab sebagai distributor dan alokator harta serta menciptakan kesejahteraan sosial bagi para karyawannya dan masyarakat secara umum dalam perekonomian.

Bank Islam dalam menjalankan fungsi *tijarah* (manajer investasi, investor, intermediasi dan jasa keuangan lainnya) dan sosial (misi ekonomi Islam), harus selalu berusaha meningkatkan tingkat kesyari'ahannya (*syari'ah*

compliance). *Syari'ah Compliance* (SC) dalam Bank Islam dapat dibagi menjadi 6 kategori yaitu;

1. *Syari'ah compliance* dalam akad (*Aqad Syari'ah Compliance, ASC*),
2. *Syari'ah compliance* dalam operasional (*Operational Syari'ah Compliance OSC*),
3. *Syari'ah compliance* dalam Maqashid Syariah (*Maqashid Syari'ah Compliance MSC*),
4. *Syari'ah compliance* dalam laporan keuangan (*Financial Report Syari'ah Compliance, FRSC*),
5. *Syari'ah compliance* dalam hukum positif (*Legal Syari'ah Compliance, LSC*)
6. *Syari'ah compliance* dalam pelayanan (*Service Syari'ah Compliance, SSC*).

Syari'ah compliance antar satu dengan lainnya saling berkaitan sehingga tidak bisa Bank Islam hanya berfokus pada salah satunya saja. Dengan demikian apabila semakin seimbang semakin baik dan semakin sempurna (semakin *kaffah*) serta sebaliknya apabila semakin timpang maka semakin tidak baik. Keterkaitan tersebut dapat digambarkan seperti gambar 17.2.



Sumber: Ryandono, Muhamad Nafik Hadi. 2014. *Kekaffahan Penerapan Prinsip-prinsip Syariah dalam Perbankan Syariah*. *Jurnal Hukum Bisnis*, Volume 33, no. 3.

Gambar 17.2

SYARIAH COMPLIANCE DAN KEKAFFAHAN BANK ISLAM

1. *Syari'ah compliance* dalam akad (*Aqad Syari'ah Compliance, ASC*),

Syari'ah Compliance dalam akad (ASC) adalah ketaatan Bank Islam dalam menjalankan akad bisnis sesuai dengan ajaran Islam baik dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Perintah tentang ketaatan dan selalu wajib berusaha menjalankan ajaran Islam seperti diperintahkan dalam surat Al Jathiyah ayat 18 berikut ini:

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَىٰ شَرِيحَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ الَّذِينَ

لَا يَعْلَمُونَ ۝۱۸

“Kemudian Kami jadikan kamu berada di atas suatu syariat (peraturan) dari urusan (agama) itu, maka ikutilah syariat itu dan janganlah kamu ikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui.” (QS; Al Jaatsiyah:18)

Akad transaksi atau produk Bank Islam terdiri yang empat prinsip akad yaitu prinsip jual beli (*murabahah, salam dan istishna'*), prinsip bagi hasil atau *syirkah (mudharabah dan musyarakah)*, prinsip *fee* dan sewa (*wadiyah, kafalah, hiwalah, wakalah dan ijarah*) dan prinsip kebaikan atau *tabbaru (wadiyah, qard dan qardul hasan)*. Prinsip jual beli pihak bank memperoleh pendapatan yang berupa *margin*, prinsip *fee* pendapatan adalah *fee*, prinsip sewa pendapatannya berupa biaya sewa, prinsip *syirkah* pendapatannya adalah bagi hasil dan bagi rugi, dan prinsip kebaikan bank tidak boleh meminta dan tidak boleh ada janji pendapatan apapun. Pada akad *qard* pokok dana harus kembali pokok tidak boleh kurang dan tidak boleh lebih tetapi apabila kelebihan pembayaran pokok tersebut sebagai tanda terima kasih dan tidak dijanjikan dimuka maka diperbolehkan dan pendapatan ini harus dimasukkan ke dalam rekening sosial. Sedangkan pada *qardul hasan* pihak bank sebenarnya tidak mengharapkan dananya kembali tetapi apabila dikembalikan maka dana tersebut akan menambah rekening dana *qardul hasan* selanjutnya atau sebagai ZIS bergulir. Oleh karena itu sumber dana *qardul hasan* ini adalah dana ZIS yang terkumpul dalam Bank Islam. ZIS bergulir ini dalam rangka memperdayakan masyarakat untuk memerangi kemiskinan.

Dengan demikian yang dimaksud *Akad Syariah Compliance (ASC)* adalah *syariah compliance* dalam menjalankan akad-akad transaksi atau produk-produknya. ASC ini dapat dikategorikan dalam lima tingkatan yaitu;

1. ASC sangat rendah (Tingkat I),
2. ASC rendah (Tingkat II),
3. ASC moderat (Tingkat III),
4. ASC tinggi (Tingkat IV) dan
5. ASC sangat tinggi (Tingkat V).

ASC sangat rendah (Tingkat I), tingkatan ini terjadi apabila akad-akad dalam transaksi di Bank Islam di dominasi oleh akad berprinsipkan jual beli. Tingkat ini sangat rendah karena dalam akad jual beli pihak bank pasti (bersifat tetap) memperoleh keuntungan yang berupa *margin* atau *mark up* dari harga beli (kulakan) barang yang diperjualbelikan. Apabila barang yang dibeli oleh

nasabah tersebut dimanfaatkan dalam proses produksi belum tentu mendapatkan keuntungan sebesar margin keuntungan yang diterima oleh pihak bank dan secara ekonomi dapat berdampak seperti riba atau bunga walaupun margin (laba) merupakan tambahan yang diperbolehkan dalam Islam. Pada umumnya akad jual beli lebih banyak digunakan dalam pembiayaan konsumtif, sehingga akan mendorong laju inflasi dan dampak terhadap ekspansi perekonomian, penyerapan tenaga kerja, *turn over*, pengurangan kemiskinan adalah rendah atau *multiplier effect*-nya rendah.

ASC rendah (Tingkat II), tingkatan ini terjadi apabila akad-akad dalam transaksi di Bank Islam di dominasi oleh akad berprinsipkan sewa dan fee. Akad sewa atau *ijarah* dalam Bank Islam pada umumnya digunakan pada kepemilikan aset-aset yang digunakan dalam proses produksi. Pendapatan sewa memang bersifat tetap seperti pada prinsip jual beli tetapi karena aset tersebut digunakan proses produksi maka *ijarah* tidak memiliki karakteristik mendorong laju inflasi dan akan mendorong *turn over* perekonomian sehingga akan meningkatkan penyerapan tenaga kerja dan menurunkan kemiskinan. Oleh karena itu akad *ijarah* memiliki ASC lebih tinggi dari akad jual beli.

ASC moderat (Tingkat III), tingkatan ini terjadi apabila akad-akad dalam transaksi di Bank Islam terjadi keseimbangan antara akad prinsip jual, beli fee, sewa, bagi hasil dan kebaikan.

ASC tinggi (Tingkat IV), tingkatan ini terjadi apabila akad-akad dalam transaksi di Bank Islam di dominasi oleh akad berprinsipkan bagi hasil. Prinsip bagi hasil merupakan mekanisme pembagian pendapatan antara nasabah dan Bank Islam yang adil dan mencerminkan kondisi ekonomi yang sebenarnya. Pada akad bagi hasil pendapatan yang peroleh oleh bank dan dibayarkan oleh nasabah sesuai besar kecilnya pendapatan yang terjadi atau bersifat variabel dan paling adil dalam pembagian pendapatan dalam Bank Islam. Proyek dianggap layak dibiayai selama memberikan pendapatan positif, memang Bank Islam akan memilih tingkat pendapatan yang lebih tinggi, sehingga daya dorongnya terhadap *turn over* perekonomian akan tinggi sehingga penyerapan tenaga kerjanya tinggi dan akan menurunkan kemiskinan. Dengan demikian mekanisme ekonomi dalam mendistribusikan harta akan berjalan optimal dan adil.

ASC sangat tinggi (Tingkat V), tingkatan ini terjadi apabila akad-akad dalam transaksi di Bank Islam di dominasi oleh akad berprinsipkan kebaikan. Pada tingkat ini telah terjadi tidak hanya terjadi *profit and loss sharing* melainkan telah terjadi *benefit sharing*. Karena pada akad kebaikan ini motiv utamannya adalah menolong dan hanya mengharapakan untuk dicatat sebagai ibadah serta hanya mengharapakan pahala di akhirat kelak. Atau fungsi bisnisnya hanya ditujukan untuk mendukung fungsi sosialnya.

2. *Syari'ah compliance* dalam operasional (*Operational Syari'ah Compliance* OSC)

Syari'ah Compliance dalam operasional (*Operational Syari'ah Compliance*, OSC) adalah *syari'ah compliance* yang berkaitan dengan operasional Bank Islam dalam setiap kegiatannya. Bank Islam dalam operasionalnya adalah dalam rangka menjalankan misi ekonomi Islam untuk selalu berusaha memerangi kemiskinan, kebodohan, kebatilan, kedholiman dan ketidakadilan. Tingkatan OSC ini dapat dikategorikan dalam lima tingkatan yaitu;

1. OSC sangat rendah (Tingkat I),
2. OSC rendah (Tingkat II),
3. OSC moderat (Tingkat III),
4. OSC tinggi (Tingkat IV) dan
5. OSC sangat tinggi (Tingkat V).

OSC sangat rendah (Tingkat I), tingkatan ini terjadi apabila Bank Islam telah mampu memerangi kemiskinan yang ditunjukkan keperpihakkannya terhadap kelompok ekonomi lemah dan kurang beruntung dalam perekonomian. Indikatornya adalah pembiayaannya telah didominasi pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Kelompok usaha ini merupakan kelompok terbesar dalam perekonomian Indonesia baik kontribusinya terhadap PDB maupun dalam menyerap tenaga kerja, sehingga pembiayaan Bank Islam didominasi untuk UMKM maka Bank Islam telah berusaha keras dalam memerangi kemiskinan dan punya kontribusi yang besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tingkatan ini dapat juga tercapai apabila satu dari lima misi ekonomi Islam pada bank Islam memiliki tren positif.

OSC rendah (Tingkat II), tingkatan ini terjadi apabila Bank Islam telah mampu mencapai OSC tingkat I ditambah dengan komitmennya dalam memerangi kebodohan. Pada tingkatan ini Bank Islam memiliki komitmen yang tinggi dalam memerangi kebodohan dan kemiskinan. Indikatornya adalah tingginya biaya pendidikan yang dikeluarkan untuk meningkatkan keahlian dan ketrampilan para karyawan khususnya dan masyarakat dilingkungannya. Tingkatan ini dapat juga tercapai apabila dua dari lima misi ekonomi Islam pada bank Islam memiliki tren positif.

OSC moderat (Tingkat III), tingkatan ini terjadi apabila Bank Islam telah mampu mencapai OSC tingkat II ditambah dengan komitmennya dalam memerangi kebatilan. Kebatilan yang dimaksud adalah memperoleh pendapatan dengan cara yang tidak halal dan subhad. Indikatornya adalah tingkat pendapatan non halal yang makin rendah dan akan tertinggi apabila pendapatan non halalnya mendekati nol. Pada tingkatan ini Bank Islam memiliki komitmen yang tinggi dalam memerangi kebodohan, kemiskinan dan kebatilan. Tingkatan ini dapat juga tercapai apabila tiga dari lima misi ekonomi Islam pada bank Islam memiliki tren positif.

OSC tinggi (Tingkat IV), tingkatan ini terjadi apabila Bank Islam telah mampu mencapai OSC tingkat III ditambah dengan komitmennya dalam memerangi kedholiman. Kedholiman yang dimaksud adalah memperoleh pendapatan melebihi dari kepatutan umum atau tamak dalam mencari keuntungan misalnya marjin laba jual beli elektronik umumnya di pasar adalah 10%, tetapi Bank Islam pada saat akad *murabahah* kepemilikan televisi minta marjin lebih tinggi dari 10%. Ukuran keuntungan yang dapat dijadikan ukuran maksimum adalah 1/8 atau 12,5% dalam sekali *turn over*. Dasarnya adalah hadits yang diriwayatkan oleh Hammad bin Salmah “*suatu kali berjualan kain wol. Apabila telah mendapat keuntungan 1/8 dinar , beliau akan berhenti berjualan dan kemudian pulang.*” (dalam ‘*ihya ‘ulumuddin*’ jilid I, penerjemah Purwanto, 2009:376). Indikator lainnya adalah apakah Bank Islam melakukan eksploitasi terhadap para karyawannya dalam mengejar keuntungan. Salah satu indikatornya eksploitasi ini adalah dilihat rasio biaya total SDI atau total pendapatan karyawan di bandingkan dengan total biaya operasional. Tingkatan

ini dapat juga tercapai apabila empat dari lima misi ekonomi Islam pada bank Islam memiliki tren positif.

OSC sangat tinggi (Tingkat V), adalah tingkatan ini terjadi apabila Bank Islam telah mampu mencapai OSC tingkat IV ditambah dengan komitmennya dalam memerangi ketidakadilan. Ketidakadilan yang dimaksud adalah dalam mendistribusikan harta dan pendapatan baik untuk masyarakat internal (karyawan) maupun eksternal (masyarakat dilingkungan) Bank Islam. Indikatornya adalah tingkat kesenjangan pendapatan diantara para SDI yang terlibat dalam operasional bank, yaitu dapat dilihat dari rasio total pendapatan para eksekutif dengan total pendapatan karyawan. Rasio makin tinggi makin tidak adil dan makin tidak merata distribusi pendapatannya. Sebaliknya makin rendah makin adil dan makin merata distribusi pendapatannya. Berapa bagian pendapatan yang adil antara eksekutif, karyawan, pemodal, dan masyarakat eksternal bank adalah dapat mendasarkan diri pada surat Al Hasyr ayat 7 dan surat Al Anfal ayat 41.

﴿وَأَعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ لِلَّهِ خُمُسَهُ وَلِلرَّسُولِ
وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ إِن كُنْتُمْ ءَامَنْتُمْ
بِاللَّهِ وَمَا أَنْزَلْنَا عَلَىٰ عَبْدِنَا يَوْمَ الْفُرْقَانِ يَوْمَ التَّقَىٰ أَجْمَعِينَ
وَاللَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ﴾

“Ketahuilah, sesungguhnya apa saja yang dapat kamu peroleh sebagai rampasan perang, maka sesungguhnya seperlima untuk Allah, Rasul, kerabat Rasul, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan ibnussabil, jika kamu beriman kepada Allah dan kepada apa yang Kami turunkan kepada hamba Kami (Muhammad) di hari Furqaan, yaitu di hari bertemunya dua pasukan. Dan Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.” (QS; An Anfaal:41)

﴿مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي
الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً

بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ
عَنْهُ فَأَنْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝

Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, Rasul, kerabat Rasul, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah dia. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah; dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah sangat keras hukuman-Nya.” (QS; Al Hasyr:7)

Aktivitas bank Islam dalam kegiatannya dapat dianalogikan dengan perang berjihad di jalan Allah karena dalam operasionalnya Bank Islam menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lainnya sehingga pendapatan yang diperoleh dapat diibaratkan seperti harta ghanimah atau rampasan perang. Hanya saja dalam persaingan bisnis ekonomi Islam melarang saling mematikan melainkan menganjurkan saling bertolong menolong agar tetap survival. Dalam dua ayat Al Qur'an di atas Rasulullah adalah sebagai pemimpin dapat disamakan dengan para eksekutif Bank Islam, kerabat Rasul dianalogikan dengan para karyawan bank Islam, sedangkan anak yatim, orang-orang miskin dan musafir adalah masyarakat eksternal Bank Islam. Dengan demikian pendapatan bagi para eksekutif Bank Islam dianggap adil apabila rasio total pendapatannya dibandingkan dengan para karyawannya tidak boleh melebihi 1/6 atau 16,67%, dan apabila melebihi 16,67% maka telah terjadi penumpukan pendapatan pada pihak eksekutif. Indikator lain adalah berapa besar ZIS yang dikeluarkan oleh bank semakin besar semakin baik, batas minimalnya adalah 2,5% dari laba yang diperoleh. Karena tarif zakat laba perusahaan adalah 2,5%, sehingga rasio zakat lebih rendah dari 2,5% berarti Bank Islam belum menunaikan kewajibannya dan apabila tepat 2,5% maka bank baru memberikan bagian hak harta bagi para *mustahiq* serta belum beramal kepada pihak lain baik dalam bentuk infaq maupun shadaqah. Berdasarkan analogi surat Al Hasyr ayat 7 dan Al Anfaal ayat 41 di atas dapat

analogikan bagian masyarakat eksternal bank yang berupa ZIS dan pemodal adalah maksimal 3/6 atau 50% dari keuntungan yang diperoleh Bank Islam. Tingkatan OSC yang sangat tinggi dapat tercapai apabila kelima misi ekonomi Islam pada bank Islam memiliki tren positif.

3. *Syari'ah compliance* dalam Maqashid Syariah (*Maqashid Syari'ah Compliance* MSC)

Maqashid Syari'ah Compliance (MSC) adalah *syari'ah compliance* yang berkaitan dengan Bank Islam dalam mencapai tujuan syariah Islam (*maqashid syariah*). Hirarki pencapaian maqashid syariah adalah seperti pada Gambar 17.3. Berdasarkan Gambar 17.3, dapat dibuat tingkatan Bank Islam dalam *Maqashid Syari'ah Compliance* (MSC) yaitu dalam lima tingkatan sebagai berikut;

1. MSC sangat Tinggi (Tingkat V),
2. MSC Tinggi (Tingkat IV),
3. MSC moderat (Tingkat III),
4. MSC rendah (Tingkat II) dan
5. MSC sangat Rendah (Tingkat I).

Agama (<i>Ad Din</i>)
Jiwa (<i>An Nafs</i>)
Akal (<i>Al 'aql</i>)
Keturunan (<i>An Nasl</i>)
Harta (<i>Al Maal</i>)

Gambar 17.3
HIRARKI PENCAPAIAN MAQASHID SYARIAH

MSC sangat tinggi (Tingkat V) adalah tingkatan dimana Bank Islam dalam setiap kegiatannya telah mampu melindungi semua hiraki dalam *maqashid syariah* atau menempatkan peningkatkan keimanan dan beribadah kepada Allah sebagai tujuan utama, tanpa mengabaikan perlindungan terhadap jiwa, akal, keturunan dan harta baik untuk internal maupun eksternal bank, dengan prioritas para karyawannya. Dasarnya adalah manusia diciptakan oleh

hanyalah untuk menghamba (beribadah) kepada Allah dan orang paling mulia di sisi Allah orang yang paling taqwa. Tingkatan MSC ini dapat juga tercapai apabila kelima maqashid syariah pada bank Islam memiliki tren positif.

MSC Tinggi (Tingkat IV) adalah tingkatan dimana Bank Islam dalam setiap kegiatan lebih mengutamakan melindungi kesehatan jiwa dan jasmani, akal, keturunan dan harta baik dengan mengabaikan perlindungan keimanan untuk internal maupun eksternal bank, dengan prioritas para karyawannya. Atau perlindungan terhadap keimanan dalam tingkat yang lebih rendah dari perlindungan terhadap jiwa, akal, keturunan dan harta. Tingkatan MSC ini dapat juga tercapai apabila empat maqashid syariah pada bank Islam memiliki tren positif.

MSC moderat (Tingkat III) adalah tingkatan dimana Bank Islam dalam setiap kegiatan lebih mengutamakan melindungi akal, keturunan dan harta baik dengan mengabaikan perlindungan keimanan dan jiwa untuk internal maupun eksternal bank, dengan prioritas para karyawannya. Atau perlindungan terhadap keimanan dan jiwa dalam tingkat yang lebih rendah dari perlindungan terhadap akal, keturunan dan harta. Tingkatan MSC ini dapat juga tercapai apabila tiga maqashid syariah pada bank Islam memiliki tren positif.

MSC rendah (Tingkat II) tingkatan dimana Bank Islam dalam setiap kegiatan lebih mengutamakan melindungi keturunan dan harta baik dengan mengabaikan perlindungan keimanan, jiwa dan akal (pendidikan) untuk internal maupun eksternal bank, dengan prioritas para karyawannya. Atau perlindungan terhadap keimanan, jiwa dan akal dalam tingkat yang lebih rendah dari perlindungan terhadap keturunan dan harta. Tingkatan MSC ini dapat juga tercapai apabila dua maqashid syariah pada bank Islam memiliki tren positif.

MSC sangat Rendah (Tingkat I) tingkatan dimana Bank Islam dalam setiap kegiatan lebih mengutamakan mengejar kekayaan dengan mengabaikan perlindungan keimanan, jiwa, akal, keturunan untuk internal maupun eksternal bank, dengan prioritas para karyawannya. Perlindungan terhadap keimanan, jiwa, akal dan keturunan dalam tingkat yang lebih rendah dari perlindungan terhadap harta atau hanya semata-mata mencari keuntungan duniawiyah dengan mengabaikan keuntungan akhirat. Tingkatan MSC ini dapat juga

tercapai apabila hanya satu maqashid syariah pada bank Islam memiliki tren positif.

4. *Syari'ah compliance dalam laporan keuangan (Financial Report Syari'ah Compliance, FRSC),*

Syari'ah compliance dalam laporan keuangan (Financial Report Syari'ah Compliance (FRSC) adalah ketaatan terhadap azas-azas dalam membuat laporan keuangan yang meliputi; 1. posisi keuangan, laba rugi, perubahan ekuitas, dan arus kas, 2. catatan laporan keuangan, 3. perubahan dana investasi terikat, 4. sumber dan penggunaan dana ZISWAQ, 5. sumber dan penggunaan dana *tabbaru*. Level FRSC dapat dikategorikan menjadi 5 tingkatan yaitu; FRSC level I (sangat rendah), FRSC level II (rendah), FRSC level III (moderat), FRSC level IV (tinggit) dan FRSC level V (sangat tinggi).

FRSC level I (sangat rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam membuat laporan keuangan hanya memenuhi satu *complinace* dari lima ketaatan dalam membuat laporan keuangan. FRSC level II (rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam membuat laporan keuangan hanya memenuhi dua *complinace* dari lima ketaatan dalam membuat laporan keuangan. FRSC level III (moderat), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam membuat laporan keuangan hanya memenuhi tiga *complinace* dari lima ketaatan dalam membuat laporan keuangan. FRSC level IV (tinggit), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam membuat laporan keuangan hanya memenuhi empat *complinace* dari lima ketaatan dalam membuat laporan keuangan. FRSC level V (sangat tinggi), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam membuat laporan keuangan mampu memenuhi semua *complinace* dari lima ketaatan dalam membuat laporan keuangan.

5. *Syari'ah compliance dalam hukum positif (Legal Syari'ah Compliance, LSC)*

Syari'ah compliance dalam hukum positif (Legal Syari'ah Compliance, LSC) adalah ketaatan terhadap hukum-hukum positif yang berlaku dalam hukum negara dimana Bank Islam beroperasi termasuk ketaatan terhadap ketentuan-ketentuan otoritas perbankan. Ketentuan tersebut meliputi ketaatan terhadap; 1. Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan (BMPP), 2. Giro Wajib Minimum (GWM), 3. Rasio Kecukupan Modal atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR), 4. Non Performing Financing (NPF) yang dikategorikan lancar, dalam

perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet dikaitkan dengan ketentuan Pencadangan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) dan 5. Ketentuan Pendapatan Non Halal serta ketentuan ban sentral lainnya. Level LSC dapat dikategorikan menjadi 5 tingkatan yaitu; LSC level I (sangat rendah), LSC level II (rendah), LSC level III (moderat), LSC level IV (tinggit) dan LSC level V (sangat tinggi).

LSC level I (sangat rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memenuhi ketentuan otoritas perbankan dalam hal ini bank sentral hanya memenuhi satu *compliance* dari lima ketaatan yang ditentukan. LSC level II (rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memenuhi ketentuan otoritas perbankan dalam hal ini bank sentral hanya memenuhi dua *compliance* dari lima ketaatan yang ditentukan. LSC level III (moderat), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memenuhi ketentuan otoritas perbankan dalam hal ini bank sentral hanya memenuhi tiga *compliance* dari lima ketaatan yang ditentukan. LSC level IV (tinggi), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memenuhi ketentuan otoritas perbankan dalam hal ini bank sentral hanya memenuhi empat *compliance* dari lima ketaatan yang ditentukan. LSC level V (sangat tinggi), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memenuhi ketentuan otoritas perbankan dalam hal ini bank sentral mampu semua *compliance* dari lima ketaatan yang ditentukan.

6. *Syari'ah compliance* dalam pelayanan (*Service Syari'ah Compliance, SSC*).

Syari'ah compliance dalam pelayanan (*Service Syari'ah Compliance, SSC*) adalah ketaatan terhadap etika pelayan yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW yaitu 1. siddiq, 2. amanah, 3. tabligh, 4. fathonah serta 5. istiqomah dan qonaah.

Siddiq (intergritas) yaitu pelayanan yang mengedepankan dan menjaga martabat dengan integritas dengan diawali dengan niat dan hati yang tulus disertai cara berfikir jernih, terbuka dan bicara benar, transparan, akuntabilitas, sikap terpuji dan perilaku teladan. *Fathanah* (Profesionalisme) yaitu pelayanan yang mengedepankan profesionalisme adalah gaya kerja, motivasi dan semangat belajar berkelanjutan, cerdas dan inovatif, terampil dan adil. Tanggungjawab (*Amanah*) yaitu terpercaya karena penuh tanggungjawab. Menjadi terpercaya,

cepat tanggap dan obyektif, akurat dan disiplin. Kepemimpinan (*Tabligh*) yaitu konsekuen, pengendalian diri, kasih sayang, selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif, dan berbudaya. Konsisten (*Istiqomah*) dan kesederhaan (*Qonaah*) yaitu pelayan yang mengedepankan konsistensi dan kesederhanaan adalah kunci menuju sukses. Pegang teguh komitmen, sikap optimis dan pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.

Level SSC dapat dikategorikan menjadi 5 tingkatan yaitu; SSC level I (sangat rendah), SSC level II (rendah), SSC level III (moderat), SSC level IV (tinggi) dan SSC level V (sangat tinggi).

SSC level I (sangat rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memberikan pelayanan hanya memenuhi satu etika pelayanan dalam bisnis Islam dari lima etika yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis. SSC level II (rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memberikan pelayanan hanya memenuhi dua etika pelayanan dalam bisnis Islam dari lima etika yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis. SSC level III (moderat), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memberikan pelayanan hanya memenuhi tiga etika pelayanan dalam bisnis Islam dari lima etika yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis. SSC level IV (tinggi), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memberikan pelayanan hanya memenuhi empat etika pelayanan dalam bisnis Islam dari lima etika yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis. SSC level V (sangat rendah), level ini terjadi apabila Bank Islam dalam memberikan pelayanan mampu memenuhi semua etika pelayanan dalam bisnis Islam dari lima etika yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis.

Keenam *syari'ah compliance* tersebut akan membentuk tingkat kekaffahan bank Islam dalam menjalankan fungsi bisnis dan fungsi sosialnya. Studi ini hanya menilai tiga *syari'ah compliance* saja yaitu ASC, OSC dan MSC. Apabila Bank Islam hanya mencapai tingkatan yang tinggi pada salah satu *syari'ah compliance* maka Bank Islam itu berada pada tingkat kaffah yang rendah. Jika Bank Islam mencapai tingkatan yang tinggi pada dua dari *syari'ah compliance* maka Bank Islam itu berada pada tingkat kaffah yang moderat dan tingkat kaffah yang tinggi apabila pencapaian ketiga *syari'ah compliance* sama tingginya atau terjadi keseimbangan dalam ketiga *syari'ah compliance* tersebut.

BAB XVIII
MANAJEMEN RISIKO
BANK SYARIAH

A. Ketidakpastian Hasil Usaha dan Risiko dalam Bisnis Perspektif Islam

Pembahasan hasil usaha dan resiko dalam Ekonomi dan Keuangan Islam selalu dikaitan dengan firman Allah dalam surat Luqman ayat 34 sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ
وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ
تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ^{٣٤}

"Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang Hari Kiamat; dan Dia-lah Yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal. (QS, Luqman:34)

Berdasarkan surat Luqman ayat 34 tersebut dapat diambil pelajaran bahwa dalam kehidupan di dunia ini terdapat 5 kejadian yang hanya Allah yang tahu yaitu kapan hari kiamat, kapan hujan, apa yang ada dalam rahim, kepastian hasil usaha dimasa akan datang (esok), dan dimana manusia akan mati. Dari lima ketidakpastian tersebut salah satunya yang sering dihadapi dalam bisnis adalah manusia tidak akan tahu hasil usahanya dimasa akan datang tetapi

kewajiban manusia adalah bekerja (usaha). Usaha (kerja) inilah yang dilihat oleh Allah sebagaimana disebutkan dalam Al Qur'an surat At Taubah ayat 105.

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَلِيمٍ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ
تَعْمَلُونَ ١٠٥

"Dan katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu'min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan". (QS 9 At Taubah:105).

Dua ayat al Qur'an tersebut mengajarkan kepada manusia agar selalu berusaha dengan sungguh-sungguh dan yakin akan berhasil walaupun hasil usaha (kerja) belum pasti tergantung ketentuan Allah. Ketidakpastian hasil usaha dalam mengelola bisnis akan menimbulkan resiko. Dengan demikian resiko secara umum adalah merupakan ketidakpastian hasil usaha (kerja) dalam mengerjakan sesuatu dan ketidakpastian tersebut sulit dikendalikan melainkan hanya bisa diminimalisir walaupun juga tidak mungkin dihindari atau dihilangkan dari setiap usaha apapun. Dengan kata lain resiko adalah kemungkinan yang akan terjadi dimasa akan datang tidak sesuai dengan yang diinginkan (direncanakan) sekarang atau tidak samanya antara rencana (harapan) dengan realisasinya baik positif maupun negatif.

Resiko didefinisikan macam-macam oleh para ahli sesuai dengan keahliannya masing-masing. Gallati resiko didefinisikan sebagai "risks are uncertainties resulting in adverse variations of probability or in losses". Berdasarkan *Work Book level 1 Global Assosiation of risk Proffesionals*-Badan Sertifikasi Manajemen Risiko resiko didefinisikan sebagai "chance of a bad outcome". Maksudnya suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak dikelola dengan semestinya.

Darmawi (2005:20) mengutip pendapat para ahli statistik yang menyatakan bahwa resiko merupakan derajat penyimpangan suatu nilai

disekitar posisi sentral. Definisi resiko sebagai penyimpangan hasil aktual dari hasil yang diharapkan merupakan versi lain dari “*risk is uncertainty*”. Eddie Cade dalam Rivai dan Ismail (2013: 57-58) menyatakan bahwa definisi risiko dari sudut pandang bank adalah *exposure* terhadap ketidakpastian pendapatan. Vaughan mengemukakan beberapa definisi risiko sebagai berikut:

- a. *Risk is the chance of los* (risiko adalah kemungkinan terjadinya kerugian). *Chance of los* berhubungan dengan *exposure* (keterbukaan) terhadap kemungkinan kerugian. Dalam ilmu statistik, *chance* dipergunakan untuk menunjukkan tingkat probabilitas akan munculnya situasi tertentu. Sebagian penulis menolak definisi ini karena terdapat perbedaan antara tingkat risiko dengan tingkat kerugian. Dalam hal *chance of los* 100%, berarti kerugian adalah pasti sehingga risiko tidak ada.
- b. *Risk is the possibility of los* (risiko adalah peluang terjadinya kerugian). Istilah *possibility* berarti bahwa probabilitas suatu peristiwa berada diantara nol dan satu. Pengertian ini berbeda dengan *chance of los* dikarenakan *possibility of los* tidak selalu tergantung kepada *exposure* sebab dalam setiap kegiatan peluang terjadinya kerugian selalu ada.
- c. *Risk is uncertainty* (risiko adalah ketidakpastian). *Uncertainty* dapat bersifat *subjective* dan *objective*. *Subjective uncertainty* merupakan penilaian individu terhadap situasi risiko yang didasarkan pada pengetahuan dan sikap individu yang bersangkutan. *Objective uncertainty* dapat dijelaskan sebagai penyebaran hasil aktual dari hasil yang diharapkan, dan probabilitas sesuatu *outcome* berbeda dengan *outcome* yang diharapkan. Kedua risiko tersebut lebih dijelaskan dibawah ini.
- d. *Risk is the dispersion of actual from expected results* (risiko merupakan penyebaran hasil aktual dari hasil yang diharapkan). Ahli statistik mendefinisikan risiko sebagai derajat penyimpangan suatu nilai di sekitar suatu posisi sentral disekitar titik rata-rata (*average point*). Sehingga titik yang berada di luar posisi sentral atau di luar titik rata-rata dapat dikatakan merupakan penyebaran/penyimpangan dari kondisi normal.
- e. *Risk is the probability of any outcome different from the one expected* (risiko adalah probabilitas sesuatu *outcome* berbeda dengan *outcome* yang diharapkan). Selain kemungkinan mengalami penyimpangan, peluang

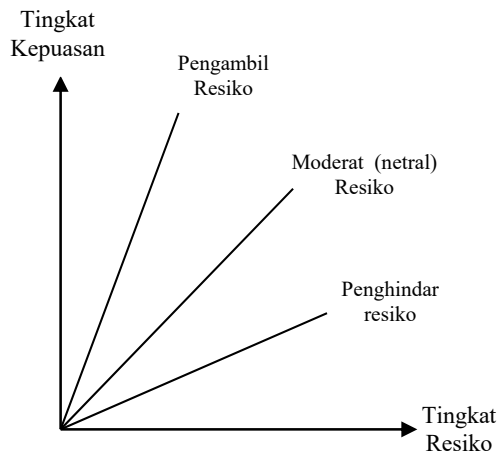
terjadinya penyimpangan juga merupakan risiko yang harus diantisipasi dan dipertimbangkan.

Manajemen risiko organisasi sebagai suatu sistem pengelolaan risiko yang dihadapi oleh organisasi secara komprehensif dengan tujuan meningkatkan nilai perusahaan. SBC Warburg mendefinisikan manajemen risiko sebagai seperangkat kebijakan prosedur lengkap yang digunakan organisasi untuk mengelola, *monitoring* dan mengendalikan *exposure* organisasi terhadap risiko (Hanafi, 2006:18).

Definisi berdasarkan manajemen resiko seperti yang diberikan oleh Rivai dan Ismail (2013: 65-66) yaitu; manajemen risiko sebagai suatu kegiatan yang dilakukan untuk menanggapi risiko yang telah diketahui dalam rangka meminimalisasi konsekuensi buruk yang mungkin muncul. Manajemen risiko bermakna semua rangkaian kegiatan yang berhubungan dengan risiko dimana didalamnya termasuk perencanaan, penilaian, penanganan dan pemantauan risiko. Manajemen risiko merupakan serangkaian prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank baik pada bank konvensional maupun syariah.

Berdasarkan pembahasan dan definisi risiko di atas maka kehandalan seorang pengelola organisasi baik lembaga profit maupun nirlaba dalam menghadapi risiko lebih dinilai bagaimana kemampuannya dalam mengelola risiko yang akan terjadi. Sikap dan kehandalan seorang pengelola (manajer) perusahaan (organisasi profit) akan melahirkan tipe-tipe manajer terhadap risiko. Secara umum tipe manajer terhadap risiko dapat dibagi dalam 3 kategori tipe. Ketiga kategori manajer tersebut dapat juga dinilai dari tingkat kepuasan atau utilitas terhadap risiko. Tipe manajer pertama yaitu manajer penghindar risiko (*risk avoider*), apabila risiko yang dihadapi semakin kecil maka semakin puas. Tipe manajer kedua yaitu manajer moderat terhadap risiko (*risk moderate*), tipe manajer ini adalah manajer yang tidak puas jika terlalu rendah dan tidak puas juga apabila risiko yang dihadapi semakin tinggi karena bersifat netral atau moderat terhadap kedua risiko tersebut. Tipe manajer ketiga yaitu pengambil risiko (*Risk seeker*), apabila risiko yang dihadapi semakin tinggi

maka tingkat kepuasannya juga semakin tinggi. Ketiga tipe manajer tersebut akan semakin jelas apabila dilihat dari hubungan antara resiko dan utilitas (kepuasan) manajer tersebut dapat digambarkan seperti pada gambar 18.1.



Gambar 18.1
Tipe Manajer Berdasarkan Sikap Terhadap Resiko

Setiap tipe manajer terhadap resiko memberikan konsekuensi terhadap hasil yang diharapkan dari setiap manajer tersebut. Manajer penghindar resiko pada umum umumnya mengharapkan hasil yang stabil walaupun dalam tingkat pendapatan yang diterima lebih rendah. Manajer moderat resiko pada umumnya mengharapkan hasil yang tidak statis tetapi dalam fluktuasi yang tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah begitu dalam harapan terhadap tingkat pendapatan yang akan diterima. Manajer pengambil resiko, lain dengan kedua tipe sebelumnya, melainkan mengharapkan tingkat pendapatan yang tinggi karena sebagai konsekuensi dari keberanian menghadapi dan mengelola resiko yang tinggi.

B. Eksposur dan Tujuan Manajemen Resiko pada Bank Islam

Faktor utama yang dapat menentukan pertumbuhan industri perbankan syariah salah satunya adalah sejauh mana bank syariah mampu mengelola risiko yang muncul dalam operasionalnya. Sistem syariah yang diterapkan oleh bank

syariah menjadi keunikan yang dapat menimbulkan eksposur risiko tersendiri dalam operasional bank syariah disamping eksposur resiko lainnya.

Eksposur resiko perbankan Syariah secara umum dapat dikelompokkan menjadi 5 eksposur yaitu eksposur resiko syariah, eksposur resiko Keuangan, eksposur siklus bisnis dan eksposur kejadian diluar kendali perbankan syariah. *Pertama*, Esposur resiko syariah terdiri moral hazard, dewan pengawas syariah yang tidak *compliance*, Kompetensi syariah manajemen, komiten syariah internal dan eksternal bank Syariah, implementasi akad, dan prinsip-prinsip lainnya. *Kedua*, Eksposur resiko Keuangan terdiri dari struktur keuangan, struktur laporan keuangan keuangan, kecukupan modal, pembiayaan, likuiditas, pasar pada umumnya dan pasar keuangan khususnya, tingkat pendapatan instrumen keuangan lainnya non bank syariah dan kurn valuta asing. *Ketiga*, Eksposur operasional antara lain; moral hazard dan penipuan dari internal dan eksternal, ketenagakerjaan, kepedulian lingkungan, *stake holder*, kerusakan asset, teknologi, proses bisnis, produk, jasa dan operasioanal lainnya. *Keempat*, Eksposur siklus bisnis antara lain; makro ekonomi, kebijakan pemerintah, infrastruktur dan suprastruktur keuangan, infrastruktur hukum, ketaatan hukum positif, reputasi, image, jaminan pembiayaan, keamanan Negara dan silkus bisnis lainnya. *Kelima*, Eksposur kejadian diluar kendali perbankan syariah yaitu situasi politik, kejadian buruk tidak terduga, bencana alam, krisis ekonomi, dan eksposur lainnya.

Berdasarkan eksposur resiko perbankan syariah tersebut maka fungsi dari manajemen bank syariah adalah mengelola eksposur-eksposur tersebut agar tidak menjadi pengganggu yang signifikan dalam operasional bank syraiah. Gangguan tersebut apabila tidak dikendalikan dan dikelola akan berdampak pada kerugian dan bahkan kebangkrutan bank. Dengan demikian tujuan utama manajemen resiko bank syariah adalah mengendalikan dan mengelola resiko yang mungkin terjadi dan apabila bisa resiko tersebut diubah menjadi positif dan peluang usaha bagi bank. Bahkan apabila memungkinkan resiko yang dihadapi bisa dikelola agar menjadi strategi yang unik (*competitive advantage*) dalam berkompetisi dengan bank non syariah. Berkaitan dengan tujuan

manajemen resiko ini, Rivai dan Ismail (2013: 83) berpendapat bahwa tujuan manajemen risiko adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan arah dan *appetite* dengan mengkaji ulang secara berkala dan menyetujui *risk exposure limits* yang mengikuti perubahan strategi perusahaan.
2. Menetapkan limit umumnya mencakup pemberian kredit, penempatan non kredit, *asset liability management*, *trading* dan kegiatan lain seperti derivatif dan lain-lain.
3. Menetapkan kecukupan prosedur atau prosedur pemeriksaan (audit) untuk memastikan adanya integrasi pengukuran risiko, kontrol sistem pelaporan, dan kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang berlaku.
4. Menetapkan metodologi untuk mengelola risiko dengan menggunakan sistem komputerisasi sehingga dapat diukur dan dipantau sumber risiko uama terhadap organisasi bank.

Karim (2010:255) lebih lanjut berpendapat bahwa; sasaran manajemen risiko adalah mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha bank dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah, terintegrasi, dan berkesinambungan. Manajemen risiko merupakan pemberi peringatan dini terhadap kegiatan usaha bank. Tujuan manajemen risiko sendiri meliputi:

- a. Menyediakan informasi tentang risiko kepada pihak regulator
- b. Memastikan bank tidak menalami kerugian yang bersifat *unacceptable*.
- c. Meminimalisasi kerugian dari berbagai risiko yang bersifat *uncontrolled*.
- d. Mengukur *exposure* dan pemusatan risiko.
- e. Mengalokasikan modal dan membatasi risiko.

C. Risiko pada Perbankan Islam

Perbankan Islam yang dalam operasionalnya menerapkan 4 prinsip akad dalam transaksinya yaitu prinsip jual beli (murabahah, salam dan istishna'), prinsip bagi hasil (mudharabah dan musyarakah), prinsip sewa (ijarah) dan prinsip kebaikan (tabarru). Keempat prinsip akad transaksi tersebut tentunya akan memberikan konsekuensi resiko yang berbeda dengan perbankan yang

menerapkan sistem bunga. Khususnya dalam menerapkan sistem bagi hasil pada kegiatan bisnisnya. Khan dan Ahmed (2008: 3) berpendapat bahwa; penerapan prinsip bagi hasil kepada deposan merupakan karakteristik unik bank syariah. Karakteristik ini bersama-sama dengan variasi model pembiayaan dan kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah, telah mengubah karakteristik risiko yang dihadapi oleh bank syariah.

Risiko yang dihadapi lembaga keuangan syariah secara umum dapat diklasifikasikan menjadi dua kategori, yakni risiko yang lazim dihadapi oleh bank konvensional sebagai lembaga intermediasi keuangan dan risiko unik yang melekat pada bank syariah sebagai konsekuensi kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah.

Risiko pertama bank syariah yaitu seperti yang dihadapi bank konvensional yaitu meliputi risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, dan lainnya. Pada lingkup bank syariah, risiko tersebut memerlukan penyesuaian terhadap tuntutan kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah. Hal ini didukung Antonio dalam *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek* bahwa potensi risiko yang dihadapi oleh bank konvensional juga dihadapi oleh bank syariah, kecuali risiko tingkat bunga, karena bank syariah menggunakan prinsip *profit and loss sharing* sebagai landasan sistem operasionalnya (Antonio, 2001: 177).

Menurut Khan dan Ahmed (2008: 193) risiko kedua yang menjadi ciri bank syariah adalah konsekuensi atas konsep bagi hasil. Bank syariah harus membagi profitnya kepada rekening investasi (deposito) sebagai kompensasi atas risiko penarikan dana, risiko fidusia, dan *displaced commercial risk*.

1. Risiko Umum Perbankan Syariah

Adapun menurut Greuning dan Iqbal (2011: 143) beberapa risiko yang terdapat pada bank syariah juga terdapat pada bank konvensional. Risiko tersebut meliputi:

a. Risiko Likuiditas

Menurut Iqbal dan Mirakhor (2007) likuiditas diperlukan untuk mengimbangi fluktuasi neraca yang terduga maupun yang tidak terduga dan untuk menyediakan dana bagi pertumbuhan. Likuiditas mencerminkan

kemampuan bank untuk memenuhi penarikan simpanan dan liabilitas lain serta untuk memenuhi permintaan dana bagi portofolio pinjaman dan investasi.

Bank dikatakan memiliki likuiditas yang memadai ketika dapat memperoleh dana yang dibutuhkan (dengan meningkatkan likuiditas, menambah modal, atau menjual aset) secara cepat pada biaya yang wajar. Risiko likuiditas yang terjadi pada bank syariah terdiri dari dua jenis, yaitu kurangnya likuiditas di pasar dan kurangnya akses pendanaan (Greuning dan Iqbal, 2011: 143)

b. Risiko pasar

Risiko pasar merupakan risiko dimana sebuah bank mungkin mengalami kerugian akibat fluktuasi pergerakan harga pasar. Risiko pasar merupakan hasil dari perubahan harga instrumen ekuitas, komoditas, surat berharga pendapatan tetap, dan nilai tukar. Komponen utama yang berkaitan dengan risiko tersebut adalah risiko posisi modal, risiko komoditas, risiko tingkat pengembalian, dan risiko nilai tukar.

2. Risiko Spesifik Perbankan Syariah

Menurut Greuning dan Iqbal (2011: 167) selain risiko umum bank syariah yang sejenis dengan bank konvensional, bank syariah menghadapi risiko yang lebih unik sesuai dengan cirinya, yaitu sebagai berikut:

a. Risiko Komersial *Displaced* (*Displaced commercial risk*)

Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institution (AAOIFI) mengidentifikasi risiko komersial *displaced* sebagai risiko ketika bank syariah berada dalam tekanan untuk membayar deposit investor ada tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari yang harus dibayar sebenarnya sesuai perjanjian investasi. Kondisi ini terjadi saat kinerja bank dalam suatu periode dinilai buruk dan tidak menghasilkan keuntungan yang memadai untuk diberikan ada pemberi rekening. Untuk mengurangi risiko tersebut, bank syariah dapat melepaskan hak keuntungan mereka untuk menghalangi deposit dalam menarik dana mereka.

b. Risiko Penarikan

Risiko penarikan merupakan risiko bisnis yang disebabkan oleh tekanan kompetitif dari bank syariah lain atau bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah. Pada kondisi tersebut, bank syariah menghadapi risiko

berupa adanya kemungkinan depositur akan menarik dana mereka jika mereka menerima tingkat pengembalian yang lebih rendah dari bank lain.

c. Risiko Tata Kelola (Risiko Operasional)

Risiko tata kelola merupakan risiko yang timbul dari kegagalan suatu lembaga dalam mengelola lembaga tersebut, baik berupa kelalaian dalam melakukan usaha, memenuhi kewajiban kontrak, serta kelemahan kelembagaan dalam lingkup internal maupun eksternal.

d. Risiko Fidusia

Risiko fidusia merupakan sebuah risiko yang muncul akibat kegagalan lembaga dalam mematuhi tanggung jawab fidusianya terhadap depositur maupun pemegang saham (baik secara eksplisit maupun implisit). AAOIFI (1999) menjelaskan risiko fidusia sebagai tanggung jawab secara hukum atas pelanggaran perjanjian investasi karena tidak sesuai dengan aturan syariah atau kesalahan dalam pengaturan dana investor.

e. Risiko Transparansi

Risiko transparansi merupakan risiko yang diakibatkan karena kurangnya transparansi atau keterbukaan informasi. Transparansi menurut *Basel Committee on Banking Supervision*, (1988) adalah keterbukaan publik atas informasi yang dapat dipercaya dan tepat waktu yang memungkinkan pengguna informasi untuk membuat penilaian akurat mengenai kondisi keuangan dan kinerja bank, kegiatan usaha, profil risiko, dan praktik manajemen risiko. Kurangnya transparansi dapat mengakibatkan kesalahan dalam pengambilan keputusan.

f. Risiko Syariah

Para cendekiawan berpendapat bahwa jika bank gagal memenuhi kesesuaian aturan-aturan syariah, transaksi tersebut harus dianggap batal demi hukum, dan penghasilan yang diperoleh dari transaksi tersebut tidak boleh dimasukkan dalam laba yang akan dibagikan kepada depositur investor.

g. Risiko Reputasi

Risiko reputasi merupakan risiko yang terjadi ketika bank melakukan perilaku manajemen yang tidak bertanggung jawab dan berakibat dapat

mencemari reputasi bank-bank lain dalam industri. Hal tersebut juga akan mengakibatkan rusaknya kepercayaan klien-klien bank.

3. Risiko Pembiayaan

Disamping dua jenis risiko tersebut, menurut PBI No. 13/23/PBI/2011 bab II pasal 5 mengenai risiko-risiko Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah terdapat Risiko Pembiayaan. Risiko pembiayaan adalah rasio kerugian sehubungan dengan pihak peminjam (*counterparty*) tidak dapat dan atau tidak mau memenuhi kewajiban untuk membayar kembali dana yang dipinjamnya secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya (Idroes dan Sugiarto, 2011: 80).

Muhammad (2002: 358-359) berpendapat; risiko pembiayaan muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pembiayaan dari pinjaman yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya. Penyebab utama risiko pembiayaan karena bank terlalu mudah memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas sehingga penilaian kurang cermat dalam mengantisipasi risiko yang dihadapi.

Rivai dan Ismail (2013: 146) menjelaskan bahwa; masalah risiko muncul ketika terjadinya kasus informasi asimetris. Dalam kontrak *murabahah* risiko muncul dalam bentuk risiko tekanan karena kinerja yang tidak bagus dari mitra dagang. Salah satu penyebab terjadinya risiko pembiayaan dikarenakan adanya konsentrasi pembiayaan. Menurut Rustam (2013: 55) risiko konsentrasi pembiayaan merupakan risiko yang timbul akibat terkonsentrasinya penyediaan dana kepada satu pihak atau sekelompok pihak, industri, sector atau geografis yang berpotensi menimbulkan kerugian bagi usaha bank.

Secara lebih spesifik, khususnya risiko penyaluran pada bank syariah dapat diklasifikasi berdasarkan produknya. Dikarenakan bank syariah mengaplikasikan akad-akad syariah dalam kegiatannya bisnisnya, maka menurut Rivai dan Ismail (2013: 240) risiko-risiko modern akad pembiayaan pada bank syariah tergantung karakteristik pada produk-produk pembiayaannya. Adapun jenis pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Risiko terkait pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC)

Analisis risiko pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah dari pembiayaan yang menggunakan akad seperti *Murabahah*, *Ijarah*, *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik* (IMBT), *Salam*, dan *Istishna'*. Adapun yang termasuk dalam pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

1) Risiko pada pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian baik dalam bentuk angsuran maupun langsung (*lump sum*). Pemberian pembiayaan *murabahah* dalam jangka waktu yang panjang menimbulkan risiko tidak bersaingnya bagi hasil kepada pihak ketiga. Risiko ini timbul karena kenaikan DCRM (*Direct Competitors Market Rate*), kenaikan ICRM (*Indirect Competitors Market Rate*), dan kenaikan ECRI (*Expected Competitive Return for Investors*)

Bank dapat menetapkan jangka waktu maksimal untuk pembiayaan *murabahah* dengan mempertimbangkan hal-hal berikut. *Pertama*, tingkat margin saat ini diprediksi perubahannya di masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan syariah (*Direct Competitors Market Rate – DCRM*). Semakin cepat perubahan DCRM diperkirakan akan terjadi maka semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

Kedua, suku bunga kredit saat ini dan diprediksi perubahannya di masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan konvensional (*Indirect Competitors Market Rate – ICRM*). Semakin cepat perubahan ICRM diperkirakan terjadi, semakin pendek jangka waktu pembiayaan.

Ketiga, ekspektasi bagi hasil kepada pihak ketiga yang kompetitif di pasar perbankan syariah (*Expected Competitive Return for Investors – ECRI*). Semakin besar perubahan ECRI diperkirakan akan terjadi, semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

Risiko suku bunga dalam konteks perbankan syariah bisa terjadi pada pembiayaan *murabahah* yang diambil dari rekening investasi. Dimana nasabah mengharapkan tingkat keuntungan yang sama dengan tingkat keuntungan suku bunga. Sehingga kenaikan suku bunga investasi di perbankan competitor akan

menyebabkan investor menarik dananya ketika perbankan tidak menaikkan nisbah bagi nasabah. Hal ini menjadi dilematis bagi perbankan, disatu sisi nasabah penabung mengharapkan keuntungan yang meningkat sesuai dengan kondisi suku bunga, disisi lain perbankan tidak mungkin mengubah akad murabahah yang telah disepakati bersama dengan nasabah pembiayaan.

Sehingga menurut Khan dan Ahmed (2008: 55) masalah potensial yang juga harus diwaspadai oleh bank dalam akad ini adalah keterlambatan pihak ketiga untuk membayar sedangkan bank tidak dapat menuntut kompensasi harga melebihi harga yang telah disepakati atas keterlambatan pembayaran tersebut.

Risiko ini akan menjadi bertambah besar ketika diterapkan dalam pembiayaan jangka panjang. Tidak hanya kompensasi disini memberikan kesempatan pada nasabah yang tidak mempunyai iktikad baik untuk menunda pembayaran (*moral hazard*). Selain itu bank dalam hal ini kesulitan untuk menentukan siapa nasabah yang benar-benar kesulitan untuk membayar tagihan atau nasabah yang menunda pembayaran meskipun mampu untuk melunasi tagihan. Besarnya risiko kredit seperti ini membutuhkan analisis kredit dalam bentuk manajemen risiko yang tepat sasaran.

2) Risiko pada pembiayaan *Ijarah*

Karim (2010: 264-267) risiko yang mencakup pembiayaan ijarah mencakup beberapa hal berikut:

- a) Dalam hal barang yang disewakan adalah milik bank maka akan timbul risiko tidak produktifnya aset ijarah jika tidak ada nasabah. Hal ini merupakan *bussiness risk* yang tidak dapat dihindari.
- b) Dalam hal barang yang disewakan bukan milik bank akan timbul risiko rusaknya barang oleh nasabah diluar pemakaian normal. Maka bank dapat menetapkan covnenan ganti rugi kerusakan barang yang tidak disebabkan oleh pemakaian tidak normal.
- c) Dalam hal jasa tenaga kerja yang disewa bank kemudian disewakan kepada nasabah akan timbul risiko tidak *perform*-nya pemberi jasa. Maka bank dapat menetapkan covenant bahwa risiko tersebut merupakan tanggung jawab nasabah karena pemberi jasa dipilih sendiri oleh nasabah.

3) Risiko pada pembiayaan *Ijarah Muntabiya bit Tamlik* (IMBT)

Risiko yang terakit dengan pembiayaan IMBT terjadi ketika pembayaran dilakukan dengan metode *balloon payment*, yakni pembayaran angsuran dalam jumlah besar di akhir periode. Dalam hal ini timbul risiko ketidakmampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Risiko tersebut dapat dimitigasi dengan memperpanjang jangka waktu sewa (*ijarah*).

4) Risiko terkait pembiayaan *Salam* dan *Istisna*

Pembiayaan *salam* dan *istisna* merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan pembayaran di muka dengan penyerahan barang secara tangguh. Maka dengan belum adanya barang yang menjadi objek pembiayaan dapat menyebabkan munculnya dua risiko:

- a) Risiko gagal serah barang (*non-deliverable risk*). Risiko gagal serah dapat diantisipasi bank dengan menetapkan kovenan rasio kolateral (*collateral coverage*) 220%, lebih tinggi dari rasio standar 120%.
- b) Risiko jatuhnya harga barang (*price-drop risk*). Risiko jatuhnya harga barang dapat diantisipasi dengan menetapkan bahwa jenis pembiayaan ini hanya dilakukan atas dasar kontrak yang telah ditentukan harganya.

b. Risiko terkait pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC)

Analisis risiko pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contracts* adalah mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah dari pembiayaan yang menggunakan akad seperti *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Pembiayaan ini mengandung risiko yang lebih tinggi dibandingkan risiko lainnya karena tingkat *return* yang diperoleh bank tidak pasti. Penilaian risiko ini meliputi tiga aspek yaitu:

1. *Business risk* (risiko bisnis yang dibiayai), yakni risiko yang terjadi pada *first way out* yang dipengaruhi oleh:
 - a. *Industry risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh:
 - 1) Karakteristik masing-masing jenis usaha yang bersangkutan.

- 2) Kinerja keuangan jenis usaha yang bersangkutan (*industry financial standard*).
 - 3) Faktor *negatif* lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah seperti kondisi grup usaha, keadaan *force majeure*, permasalahan hukum dan *market risk*.
2. *Shrinking risk*. Risiko ini merupakan risiko yang terjadi pada *second way out* yang dipengaruhi oleh:
- (1) *Unusual business risk* yaitu risiko bisnis luar biasa yang ditentukan oleh :
 - (a) Penurunan drastis tingkat penjualan bisnis yang dibiayai
 - (b) Penurunan drastis harga jual barang/jasa dari bisnis yang dibiayai
 - (c) Penurunan drastis harga barang/jasa dari bisnis yang dibiayai.
 - (2) Jenis bagi hasil yang dilakukan apakah *profit and loss sharing* atau *revenue sharing*.
 - (a) Untuk jenis *profit and loss sharing*, *shrinking risk* muncul bila terjadi *loss sharing* yang harus ditanggung oleh bank.
 - (b) Untuk jenis *revenue sharing*, *shrinking risk* terjadi bila nasabah tidak mampu menanggung biaya yang seharusnya ditanggung nasabah sehingga tidak mampu melanjutkan usahanya.
 - (c) *Disaster risk* yaitu keadaan *force majeure* yang dampaknya sangat besar terhadap bisnis nasabah yang dibiayai bank.
3. *Character risk*, yaitu risiko yang terjadi pada *third way out* yang dipengaruhi oleh hal berikut
- (1) Kelalaian nasabah yang dibiayai bank dalam menjalankan bisnisnya
 - (2) Pelanggaran ketentuan yang telah disepakati sehingga nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank tidak lagi sesuai dengan kesepakatan.
 - (3) Pengelolaan internal perusahaan, seperti manajemen oprgaisasi, pemasaran dan keuangan yang tidak dilakukan secara profesional sesuai standar pengelolaan yang disepakati antara bank dengan nasabah.

D. Penerapan manajemen risiko dalam perbankan

Herlianto (dalam Kurnia, Riana Afliha Eka, dkk., 2017: 51-64) bahwa penerapan manajemen risiko untuk semua perbankan harus memperhatikan dengan cermat *risk management life cycle* yaitu siklus *understanding*, siklus *identifying*, siklus *assessing*, siklus *measuring*, siklus *managing*, dan siklus *monitoring*.

Pengelolaan risiko pada perbankan syariah sangat ditentukan oleh preferensi tipe manajer bank syariah terhadap risiko. Dengan demikian pengelolaan risiko pada bank syariah meliputi menghindari risiko, moderat terhadap risiko dan mengambil dan mengelola risiko. Lebih lanjut menurut Mamduh (2006: 11-12), tahap-tahap pengelolaan risiko adalah sebagai berikut:¹

1. Pengelolaan Risiko

a. Menghindari risiko (*Risk Avoidance*)

Keputusan untuk tidak melakukan suatu aktivitas bisnis merupakan cara yang paling mudah. Namun hal ini merupakan keputusan yang tidak strategis dalam usaha mengharapkan keuntungan. Keputusan untuk menghindari risiko tentunya juga merupakan pilihan untuk tidak mengambil profit dalam bisnis.

b. Penahanan risiko (*Risk Retention*)

Perusahaan menanggung sendiri risiko dengan cara menyediakan dana untuk menanggung risiko. Pendanaan bisa dilakukan melalui beberapa cara seperti menyisihkan dana cadangan, *self insurance* dan lain-lain.

c. Penyebaran Risiko (*Diversifikasi*)

Penyebaran risiko adalah penyebaran eksposur yang kita miliki sehingga tidak terkonsentrasi terhadap satu eksposur. Jika terjadi kerugian pada satu asset maka kerugian tersebut bisa dikompensasi oleh keuntungan dari asset lainnya.

¹ Rivai dan Ismail (2013: 82-83) menambahkan menambahkan cara pengelolaan risiko sebanyak dua point yaitu: *Pertama*, dinaikan, dituriunkan atau dihilangkan, apabila risiko yang ada dapat dikendalikan dengan tata kelola yang baik, atau melalui pengoperasian *exit strategy*. *Kedua*, dipagari (*hedge*), apabila risiko dapat dilindungi secara artificial, misalnya risiko dinetralisir sampai batas tertentu dengan instrumen derivatif.

d. Pengalihan risiko (*Risk Transfer*)

Pengalihan dilakukan dengan mengalihkan risiko pada pihak lain. Konsekuensinya terdapat biaya yang harus dikeluarkan atau berbagi profit dengan pihak lain.

e. Pengendalian risiko (*Risk Control*)

Pengendalian risiko dilakukan untuk mencegah atau menurunkan tingkat profitabilitas terjadinya risiko melalui peningkatan control, kualitas proses serta aturan yang jelas terhadap pelaksanaan aktifitas dan risikonya.

f. Pendanaan Risiko (*financing risk*)

Pendanaan risiko berarti membiayai risiko yang muncul. Jika keputusan ini diambil maka harus disiapkan pos dana yang akan dikeluarkan untuk membiayai kerugian yang muncul dari risiko yang terjadi.

2. Proses Manajemen Risiko

Manajemen risiko yang baik pada bank syariah yaitu harus cepat, cermat dan tepat serta akurat dalam mengenali risiko yang sudah ada maupun yang akan timbul. Karim (2010: 260) secara umum tahapan dalam manajemen risiko sebagai berikut:

a. Identifikasi risiko dilaksanakan dengan melakukan analisis terhadap karakteristik risiko yang melekat pada aktifitas fungsional serta risiko dari produk dan kegiatan usaha. Terdapat keunikan berbagai risiko khas yang melekat pada perbankan syariah sebagai berikut:

1) Proses transaksi pembiayaan.

Karakteristik bank syariah dalam proses ini setidaknya terlihat pada tiga aspek yaitu proses transaksi pembiayaan, proses transaksi bagi hasil dana pihak ketiga dan proses transaksi devisa.

2) Proses manajemen.

Keunikan bank syariah dalam proses ini terlihat pada system dan prosedur operasional akuntansi dan *chat of account* (CoA), system dan prosedur operasional teknologi informasi, sisten dan prosedur operasional tutup buku, serta system dan prosedur operasional pengembangan produk.

3) Sumber daya manusia.

Hal ini terlihat pada spesifikasi kapabilitas yang tidak hanya mencakup dalam bidang perbankan secara umum tetapi juga meliputi aspek-aspek syariah.

4) Teknologi.

Keunikan terlihat *Business Requirement Specification* (BRS) untuk pembiayaan berbasis bagi hasil dan dana pihak ketiga.

5) Lingkungan eksternal.

Keunikan terletak adanya *dual regulator body*, yaitu Bank Indonesia dan Dewan Syariah Nasional.

6) Kerusakan.

Keadaan ini bisa terjadi pada akad yang berbabsis sewa seperti *Ijarah Muntahiya bit Tamlik*.

b. Pengukuran risiko dilakukan dengan cara:

- 1) Evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko.
- 2) Penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi dan faktor risiko yang bersifat material.

c. Pemantauan risiko dilaksanakan dengan melakukan :

- 1) Evaluasi terhadap *eksposure* risiko
- 2) Penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, faktor risiko, teknologi informasi dan system informasi manajemen risiko yang bersifat material.

d. Pelaksanaan proses pengendalian risiko, digunakan untuk mengelola risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank.

3. Identifikasi Pengukuran Risiko Pembiayaan

Pengidentifikasian risiko merupakan proses penganalisaan risiko untuk menemukan secara sistematis dan berkesinambungan akan risiko yang menantang perusahaan. Untuk itu diperlukansuatu *checklist* dari semua kerugian potensial yang bisa terjadi dalam setiap perusahaan. Penggunaan *checklist* tersebut memerlukan suatu pendekatan sistematis untuk menentukan mana kerugian potensial yang dihadapi oleh perusahaan Darmawi (2005:34).

Menurut Arifin (2002:206) pada umumnya penyebab terjadinya kesulitan keuangan yang dialami oleh nasabah disebabkan oleh dua hal. *Pertama*, faktor internal merupakan faktor yang ada dalam perusahaan itu sendiri, dan faktor utama yang ada adalah faktor managerial. Timbulnya masalah pembayaran faktor internal oleh debitur disebabkan oleh kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap dan permodalan yang tidak cukup. *Kedua*, faktor eksternal merupakan faktor yang sangat erat hubungannya dengan faktor yang berada di luar kekuasaan manajer perusahaan seperti bencana alam, peperangan, perubahan kondisi ekonomi perubahan teknologi dan lain-lain.

Perbankan syariah dalam melakukan identifikasi dan penilaian risiko pembiayaan harus mempertimbangan dua aspek (Karim, 2010: 261-263):

a. *Default risk* (risiko kebangkutan) yaitu risiko yang terjadi pada *first way out* yang dipengaruhi oleh:

- 1) *Industry Risk* yaitu risiko yang terjadi pada jenis usaha yang ditentukan oleh karakteristik masing-masing jenis usaha, riwayat *eksposure* pembiayaan yang bersangkutan sebelumnya serta kinerja keuangan dari usaha calon nasabah.
- 2) Kondisi internal perusahaan atau keuangan nasabah seperti manajemen, organisasi, pemasaran teknis produksi dan pendapatan.
- 3) Faktor negative lainnya yang mempengaruhi kondisi keuangan nasabah.

b. *Recovery risk* (risiko jaminan) yaitu risiko yang terjadi pada *second way out*.

Hal ini disebabkan oleh beberapa hal meliputi:

- 1) Kesempurnaan pengikatan jaminan
- 2) Nilai jual kembali jaminan
- 3) Faktor negatif lainnya
- 4) Kredibilitas penjamin.

Default risk akan menentukan *costumer risk rating* (CRR). Jika kondisi *industry risk* dan kondisi internal perusahaan baik maka CRR akan tinggi dan rendahnya risiko akan diberikan rating sebagai berikut:

Tabel 18.1

Rating Resiko

Rating	Score	Tingkat Risiko
1= baik sekali	5	<i>Very low risk</i>
2=baik	4	<i>Low risk</i>
3=cukup/sedang	3	<i>Moderate risk</i>
4=kurang	2	<i>High risk</i>
5= buruk sekali	1	<i>Very high risk</i>

Kondisi internal perusahaan nasabah diukur dari hasil analisis aspek manajemen, pemasaran, teknis produksi dan keuangan perusahaan. Kondisi keuangan perusahaan dibandingkan dengan kinerja keuangan rata-rata industry.

Industry rating diukur pada tingkat nasional dan ciri-ciri umum sebagai berikut:

Tabel 18.2
Rating resiko Industri

Score	Industry Risk Rating	Ciri-Ciri Umum
5	Very Low Risk	Prospek permintaan sangat baik, struktur industry sangat kuat, kinerja keuangan dan kinerja pinjaman diatas rata-rata industry
4	Low Risk	Diatas rata-rata kinerja industry
3	Moderate Risk	Rata-rata industry dengan prospek pertumbuhan yang memadai dan mempunyai kemampuan keuangan yang cukup untuk membayar kembali pinjamannya
2	High Risk	Dibawah rata-rata kinerja industry
1	Very High Risk	Industri berisiko untuk diberikan pinjaman dan kemampuan keuangan yang meragukan

Recovery risk merupakan pembayaran kembali atas sisa pinjaman nasabah dari hasil penjualan jaminan, apabila *first way out* tidak dapat

diharapkan lagi. Dalam menilai *recovery risk* ini dianalisis Rasio Pemenuhan Jaminan (RPJ) yaitu prosentase Nitai Total Jaminan (NTJ) dan diberi rating sebagai berikut:

Tabel 18.3
Prosentase Nitai Total Jaminan (NTJ)

RPJ total NPJ	Rating jaminan
>10% diatas ketentuan	1. <i>Very low risk</i>
s.d 10% diatas ketentuan	2. <i>Low risk</i>
Sesuai ketentuan	3. <i>Moderate risk</i>
s.d 10% dibawah ketentuan	4. <i>High risk</i>
>10% dibawah ketentuan	5. <i>Very high risk</i>

4. Pengendalian Risiko Pembiayaan

Menurut Arifin (2002:207) dalam upaya untuk meminimalisir keuangan akibat kegagalan pembayaran. Maka pihak bank harus mengalokasikan cadangan pembiayaan yang selanjutnya disebut dengan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) meliputi:

Tabel 18.4
Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP)

Tunggakan	Kategori	Kolektabilitas	Cadangan
0 hari	Lancar	1	1%
1-90 hari	Dalam perhatian khusus	2	5%
91-120 hari	Kurang lancar	3	15%
121-180 hari	Diperhatikan	4	50%
181-9999 hari	Macet	5	100%

Mengatasi pembiayaan bemasalah sebagai upaya mengendalikan risiko pembiayaan pihak bank harus mampu untuk mengidentifikasi kondisi masalah pembiayaan. Menurut Rivai, dkk., (2007:481) untuk itu pihak bank melakukan langkah-langkah meliputi:

- a. Pembinaan kredit. Adalah upaya yang dilakukan dalam mengelola kredit bermasalah agar dapat diperoleh hasil yang optimal sesuai dengan tujuan pemberian pembiayaan
- b. Penyelamatan kredit. Adalah upaya yang dilakukan dalam pengelolaan kredit bermasalah yang masih mempunyai prospek didalam usahanya, dengan tujuan untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya kerugian bank. Menyelamatkan kembali kredit yang ada agar menjadi lancar atau dengan kata lain kualitas nasabah meningkat.
- c. Penyelesaian kredit. Adalah upaya yang dilakukan bank untuk menyelesaikan kredit bermasalah yang tidak mempunyai prospek. Penyelesaian tersebut dilakukan setelah unsur pembiayaan, penyelamatan dan jalan apapun ternyata tidak mungkin dilakukan lagi. Tujuannya adalah untuk mencegah terjadinya risiko keuangan yang lebih besar.

5. *Monitoring* dan Pengawasan

Bank syariah harus memilih jenis *monitoring* yang akan digunakan karena menyangkut dengan biaya dan pendanaan yang akan dikeluarkan. Menurut Rivai, dkk., (2007:506-507) setidaknya ada tiga langkah dalam pemilihan jenis monitoring:

- a. *On desk monitoring*. Yaitu pemantauan pembiayaan secara administrative melalui instrumen administrasi seperti laporan *financial statement* dan kelengkapan dokumen informasi pihak ketiga
- b. *On site monitoring*. Yaitu pemantauan kredit yang dilakukan langsung terjun kelapangan untuk melihat lokasi dan kondisi nasabah atau inspeksi *on the spot*, baik sebagian atau keseluruhan, maupun khusus atau kasus tertentu untuk membuktikan pelaksanaan kebijakan pembiayaan yang dilakkan bank. Atau secara keseluruhan apakah ada deviasi yang terjadi atas *terms of lending* yang disepakati. Inspeksi *on the spot* bertujuan untuk:
 - 1) Mengecek kebenaran keseluruhan keterangan ataupun data serta laporan yang disampaikan oleh nasabah dengan membandingkan jumlah dan kondisi fisik.
 - 2) Secara langsung melihat dan meneliti keadaan usaha nasabah meliputi kapasitas produksi/omset penjualan, tingkat kesibukankerja untuk

produksi ataupun ramainya pembeli di bagian penjualan pada perusahaan.

- 3) Secara tidak langsung mengingatkan nasabah demi kelancaran kegiatan usaha
- 4) Membentuk karakter nasabah agar selalu bersikap jujur dalam memberikan laporan.

c. *Exception Monitoring*. Yaitu pemantauan pembiayaan dengan memberikan tekanan kepada hal-hal yang kurang berjalan baik dan hal-hal yang telah berjalan sesuai dengan *term of lending*, dikurangi intensitasnya. System pengawasan memerlukan analisis yang cermat bagi perbankan syariah terhadap risiko-risiko yang mungkin terjadi pada suatu pembiayaan.

Menurut Muhamad (2002:363) setidaknya ada empat tahap dalam menganalisis kadar pengawasan risiko:

- 1) Membangun pengawasan risiko yaitu kadar pengawasan yang harus dibangun untuk meminimalisir hazard dan mengurangi risiko. Begitu pengawasan risiko dibangun, maka risiko dievaluasi sampai risiko dikurangi sehingga pada level dimana manfaatnya lebih banyak dari pada biaya operasionalnya
- 2) Mengidentifikasi pengawasan risiko, pembangunan pengawasan risiko diawali dengan pengambilan tingkat risiko yang ditentukan sebelumnya dan diidentifikasi sebanyak mungkin pilihan pengawasan risiko yang mungkin diambil bagi semua hazard yang melampaui tingkat risiko yang diterima.
- 3) Menentukan efektifitas risiko setelah identifikasi pilihan pengawasan risiko, proses berikutnya adalah menentukan efek dari setiap pengawasan yang berkaitan dengan hazard
- 4) Memilih pengawasan risiko, pengawasan risiko yang terbaik adalah yang konsisten dengan tujuan operasional dan penggunaan sumber daya secara optimal.

Bab XVIII Manajemen Risiko Bank Syariah

DAFTAR PUSTAKA

- AAOIFI (Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institution).1999. *Statement on the Purpose and Calculation of the Capital Adequacy Ratio for Islamic Banks*. AAOIFI, Bahrain.
- Abdul Aziz Dahlan, (et al). 2006. *Ensiklopedi Hukum Islam*. Jilid 2. Cet. VII. Jakarta: PT Ichtiar Baru Van Hoeve
- Adrian, Sutedi. 2012. *Tinjauan Yuridis Letter Of Credit dan Kredit Sindikasi*. Alfabeta: Bandung.
- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Gadai Syariah*. Sinar Grafika:Jakarta.
- Anshori, Abdul Ghofur. 2006. *Gadai Syariah di Indonesia*. Gadjah Mada University Press: Yogyakarta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syari'ah dan Teori Ke Praktek*. Jakarta Gema Insani.
- ASBISINDO DPW BOTABEK. 2004. *Modul Pelatihan Produk Piutang Murabahah*.
- Asytuti, Rinda.2013. Kritik Penetapan Harga Ijarah pada Gadai Emas (Tinjauan Fikih dan Etika). *Jurnal Hukum Islam (JHI)* Volume 11, Nomor 1, Juni, 2013 <http://e-journal.stain-pekalongan.ac.id/index.php/jhi>
- Ahmed Habib, Tariqullah Khan. 2008. *Manajemen Risiko: Lembaga Keuangan Syariah*, terjemahan Ikhwan Abidin Basri, Jakarta: Bumi Aksara
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. PT. RajaGrafindo Perkasa.
- Bambang, Rianto Rustam. 2013. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Chapra, Umer. 1985. *Toward a Just Monetary System*. Leicester, United Kingdom : The Islamic Foundation.
- Chapra, Umer. 2000. *Sistem Moneter Islam*. Cetakan pertama, Jakarta Gema Insani.
- Cizaka, M., 1995. *Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance*. Institute of Islamic Banking and Insurance, London.

- Cohn, H.H., 1971. *Interest, Encyclopedia Judaica*. Jerusalem : Keter Publishing House.
- Darsono, Ali Sakti, dkk. 2017. *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah di Indonesia*. Depok: Rajawali Press
- Edy Wibowo dan Untung Hendy. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah?* Bogor: Ghalia Indonesia
- Greuning, Hennie Van dan Zamir Iqbal. 2011. *Analisis Risiko Perbankan Syariah*. Jakarta: The World Bank (Bank Dunia) dan Penerbit Salemba Empat
- Hasan, Muhammad Ali. 2003. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalat)*. Cetakan Pertama, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Haron, S. & Yamirudeng, K, “Islamic Banking in Thailand: Prospects & Challenges” *International Journal of Islamic Finance Services, Volume 5, 2003, Number 2*.
- Harahap, S. 2004. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti
- Hassan, Ahmad, 2004. *A-lAuraq Al-Naqdiyah fi Al-Iqtishad Al-Islamy*, Terjemahan, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Hendy, Herijanto. 2013. *Selamatkan Perbankan! Demi Perekonomian Indonesia*. Jakarta: expose
- Hermawan Darmawi, 2005. *Manajemen Risiko*, Jakarta: Bumi Aksara
- Himpunan Fatwa Keuangan Syariah: Dewan Syariah Nasional MUI*. 2014. Erlangga: Jakarta.
- Holy Al Qur’an 6.5 & Al Hadist 30 Juz Versi Indonesia.
- Hosen, Muhammad Nadrattuzaman dan AM. Hasan Ali. 2007. *Kamus Populer Keuangan dan Ekonomi Syariah*. Jakarta, PKES.
- Ibn Taimiyah & Ibn Qayim. 2001. *Hukum Islam Dalam Timbangan Akal dan Hikmah*. Cetakan Pertama Jakarta Selatan, Pustaka Azzam.
- Ibrahim, Wirman, Alrazi, Nor dan Pramono, 2003. *Alternative Disclosure and Performance Measures for Islamic Banks*. International Islamic University, Malaysia.

- Ikatan Bankir Indonesia. 2015. *Mengelola Bisnis Pembiayaan: Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Ikatan akuntansi Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan, PSAK. No.105: Akuntansi Mudharabah*. Jakarta: Salemba Empat
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Jakarta: Kencana
- Iqbal, Z. and Mirakhor, A. 2004. *A Stakeholders Model of Corporate Governance of Firm in Islamic Economic System*. International Seminar on Economics, Malaysia, September 22-24.
- Iqbal, Z. and Mirakhor, A. 2004. *Financial Intermediation and Design of Financial System in Islam, Islamic Economic Studies*, Vol.11,No.2, March.
- Iqbal, Z. and Mirakhor, A., 2007. *An Introduction to Islamic Finance : Theory and Practice*, Singapore : John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd.
- Iqbal, Zamir dan Abbas Mirakhor .2007. *Introduction to Islaic Finance*. John Wiley and Sons (Asia).
- Joyosumarto, Subarjo. 2007. *Perkembangan Perbankan Syariah Di Dunia : Prespektif Sejarah*. Makalah Disampaikan pada Seminar dan Kuliah Gabungan Program Doktor Program Studi Ilmu Ekonomi, Minat Studi Ilmu Ekonomi Islam, Program Pasca Sarjana Universitas Airlanga, Surabaya, tgl. 6 Mei 2007.
- Khan, M. S. dan A. Mirakhor, "Monetary Management in an Islamic Economy", *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 6, (1994)
- Karim, Adiwarmanto. 2001. *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Ekonomi Makro*. Jakarta, Karim Business Consulting.
- Karim, Adiwarmanto. 2010. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Karim, Adiwarmanto.. 2001. *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Ekonomi Mikro*. Jakarta, Karim Business Consulting.
- Karim, Adiwarmanto.. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta. Rajawali Press.
- Kazarian, E. 1991. *Finance and Economic Development, Islamic Banking in Egypt*. Lund Economic Studies No.45, University of Lund, Lund.

- Kurnia, Riana Afliha Eka, dkk.2017. *Manajemen Risiko Pembiayaan untuk Mengantisipasi Kondisi Financial Distress pada Bank Syariah*. Journal of Islamic Economics Lariba (2017). vol. 3, issue 2: 51-64. Jakarta: UII
- Kusumaningtuti, dkk. 2008. Pinjaman Sindikasi Luar Negeri (seri kebanksentralan no.20). Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia: Jakarta.
- L. Eko Riauno. 2015. *Modul Workshop Produk akad Musyarakah mutanaqishah (MMQ)*. Disampaikan pada Workhsop di STEI Yogyakarta
- Laksamana, Yusak. 2009. *Tanya Jawab Cara Mudah Mendapatkan Pembiayaan di Bank Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Lewis, Mervyn K&Latifa M. Algaoud. 2007. *Perbankan Syari'ah :Prinsip, Praktek dan Prospek*. Terjemahan oleh Burhan Subrata, Jakarta, PT Serambi Ilmu Semesta.
- Mankiw, N. Gregory. 2003. *Pengantar Ekonomi*. Jakarta, Erlangga.
- Mannan, M. A., 1970. *Islamic Economics, Theory and Practic*. Leicester, United Kingdom.: The Islamic Foundation.
- Mannan, M. A., 1989. *Ekonomi Islam Teori dan Praktek*. Seri terjemahan.
- Mannan, M. A.,T T1984. T*The Making of Islamic Economic Society: Islamic Dimensions in Economic Analysis*.T Cairo: International Association of Islamic Banks.
- Mamduh M hanafi, 2006. *Managemen Risiko*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Monger dan Rawashdeh. "Islamic Finance Enters the Mainstream". *Management accounting quarterly*.(2008). Vol. 9-3.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Edisi revisi. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Muhammad, 2000. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Nadwi, S.Abu Hasan Ali. 2006. *The Four Pillars of Islam*. Edisi kedua, Karachi : Majlis Nashreyat-e-Islam.
- Peraturan Bank Indonesia, 2011 PBI No. 13/23/PBI/2011 bab II pasal 5 mengenai Risiko Pembiayaan. Bank Indonesia.

- Pressman. 2002. *Lima Puluh Pemikir Ekonomi Dunia*. Cetakan kedua, Jakarta, Murai Kencana, PT RajaGrafindo Persada.
- Qardhawi, Yusuf. 2001. *Bunga Bank*. Cetakan pertama, Jakarta, Akbar Media Eka Sarana.
- Qureshi, Anwar Iqbal, 1974. *Islam and the Theory of Interest*. Lahore : Sh. Muhammad Ashraf.
- Redaksi Sinar Grafika. 2009. *Undang-Undang Perbankan Syariah 2008*. Jakarta: Sinar Grafika
- Rasyid, Sulaiman. *Fiqh Islam*. Cetakan keduapuluh lima, Bandung, Sinar Baru.
- Rindjin, Ketut. 2000. *Pengantar Perbankan dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rianto. A. Nur. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Risch, Ernest H. 1991. *Retail Merchandising* (2th ed.). Macmillan Publishing Company a division of Macmillan, Inc.
- Rodoni dan Hamid. 2008. *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zikrul.
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi, 2007. *Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga: Perspektif Ekonomi*. Workshop Rekonstruksi Pengajaran Ekonomi Islam oleh Minat Studi Ekonomi Islam FE UNAIR dan *International Islamic University Malaysia* (IIUM). Fakultas Ekonomi Unair, Surabaya, Tanggal 23-24 Pebruari 2007.
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi, 2008. *Dampak Bunga dan Bagi Hasil Pada Perekonomian*. Seminar dan Kolokium Nasional Sistem Keuangan Islam I, Tahun 2006, School of Business and Management Institut Teknologi Bandung (SBM ITB), September 2006.
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi, 2008. *Model Perhitungan Bagi Hasil*. The Islamic Economics International Seminar dan Symposium. Ph.D Program of Islamic Economics Study Postgraduate Program Joint IAEL, Airlangga University, Kampus C Mulyorejo Surabaya. Friday-Saturday, August 1-2, 2008.
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi, 2009. *Benarkah Bunga Haram: Perbandingan Sistem Bunga dan Bagi hasil*. Cetakan I, Surabaya, Amanah Pustaka kerjasama dengan Dompot Dhuafa Jawa

- Timur, Center For Islamic Economics (Cenforis), dan Islamic Finance Development Institute (IFDI).
- Ryandono, Muhamad Nafik Hadi. 2006. *Mempertanyakan Kebenaran Paradigma Teori Bunga: Bukti Empirik Pengharaman Bunga*. Seminar dan Kolokium Nasional Sistem Keuangan Islam I, Tahun 2006, School of Business and Management Institut Teknologi Bandung (SBM ITB), September 2006.
- Samuelson, Paul A dan Willian D. Nordhaus. 2004. *Makro Ekonomi*. Edisi tujuh belas, Jakarta, Erlangga.
- Saeed, Abdullah. 2004. *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sabiq, Sayyid. 1971. *Fiqh Sunnah*. Beirut: Dar kitab al-Arabi. Jilid III.
- Sasli, Rais. 2005. *Pegadaian Syariah Konsep dan Sistem Operasional (Suatu Kajian Kontemporer)*. Jakarta: UI Press.
- Siddiqi, M. Nejatullah,. 2001. *Kemitraan Usha dan Bagi Hasil Dalam Hukum Islam*. Cetakan II, Yogyakarta, PT Dana Bakti Prima Yasa.
- Siddiqi, M. Nejatullah. 1983. *Recent Work on History of Economic Thought in Islamic Survey*. International Centre for Research in Islamic Economic, King Abdul Aziz University, Jeddah.
- Siddiqi, M. Nejatullah. 1986. *Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta, LPPM.
- Siddiqi, M. Nejatullah. 1996. *Kegiatan Ekonomi Dalam Islam*. Cetakan kedua, Jakarta, Sinar Grafika Offset.
- Siddiqi, M. Nejatullah. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi pertama, cetakan pertama, Yogyakarta, Ekonisia.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah.1983. *Recent Work on History of Economic Thought in Islamic Survey*. International Centre for Research in Islamic Economic, King Abdul Aziz University, Jeddah.
- Slamet, Wiyono. 2005. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah*. Grasindo: Jakarta
- Sholohin, Ahmad Ifham. 2010. *Pedoman Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Suharto,dkk., 2001. *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djambatan.

- Stanley Hurn, BSc(Econ), ACIB. 1990, *Syndicated Loans : A handbook for banker and borrower*, Woodhead-Faulkner (Publisher) Ltd., Cambridge UK
- Syahdeini, Sutan Remy. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta , Grafiti.
- Stoner, James A.F., Freeman, Edward R., Gilbert JR. Daniel R. 1996. *Jilid I dan II. Manajemen*. Diterjemahkan oleh Alexander Sindoro. Jakarta : PT Indeks Gramedia
- Sunaryo. 2008. *Hukum Lembaga Pembiayaan*. Jakarta: Sinar Grafika.
- T. Guritno. 2005. *Kamus Perbankan & bisnis (+Pemasaran) Inggris-Indonesia*. Jakarta: IndoPress.
- Tharikul Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*.
- Panglaykim dan Tanzil, Hazil. 1986. *Manajemen Suatu Pengantar*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, 2013. *Islamic Risk Management for Islamic Bank Risiko Bukan untuk Ditakuti, Tapi Dihadapi dengan Cerdik, Cerdas dan Profesional*. Jakarta: PT. Grmedia Pustaka
- Wangsawidjaja Z., 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press
- Widodo, Sugeng. 2014. *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*. Yogyakarta: Kaukaba.
- Uzair, Mohammad. 1956. *An Outline of Interestless Banking*. Karachi : Raihan Publication.
- Zaki, Ahmad dan Mahfud Sholihin, “Pengaruh Corporate Ethical Identity terhadap Kinerja Keuangan: Studi Kasus pada Bank Syariah di Negara-negara Asia”. *Journal of Islamic Economic*. (2010)
- <http://www.bi.go.id/id/iek/informasi-debitur/Contents/Default.aspx>
- http://compendium.mastercard.com/app/SKU_pdfs/alternativeData.pdf
- [http://www.bi.go.id\)tentang-bi/bi-dan](http://www.bi.go.id)tentang-bi/bi-dan)
- <publik//kebanksentralan/dokument>

http://www.ekonomisyariah.org/download/artikel/Makalah%20Musyarakah%20Mutanaqishah_Nadratuzzaman.pdf

<https://www.bi.go.id/id/perbankan/syariah/.../KajianModelBisnisPerbankanSyariah.pdf>. diakses tanggal 28 Juni 2016

Retail Banking CRM: Road to Differentiation & Higher Profits.
<http://www.infotech.com/research/retailbanking-crm-road-to-differentiation-higher-profits>. Accessed : 28 Juni 2016.

