

Zulkifli Rusby  
Muhammad Arif



# MANAJEMEN Perbankan Syariah



TAHUN 2022



Zulkifli Rusby  
Muhammad Arif

# **MANAJEMEN**

## **Perbankan Syariah**

PENERBIT  
**UIR PRESS**  
**2022**

# **MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH**

**ISBN : 978-623-6598-31-3**

**Penulis :**

**Zulkifli Rusby**

**Muhammad Arif**

Dilarang mengutip atau memperbanyak  
Tanpa izin dari penerbit.

**HAK CIPTA DILINDUNGI OLEH UNDANG-UNDANG**

**Diterbitkan oleh : UIR PRESS**

Jl. Kaharuddin Nasution No. 103 Marpoyan Pekanbaru Riau

Telp. 0761 674636 Kode Pos 28284

Sanksi Pelanggaran Pasal 72

Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002

Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat 1 dan Pasal 49 ayat 1 dan ayat 2 dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat satu bulan dan/atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,- (Satu Juta Rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) Tahun dan/atau paling banyak Rp 5.000.000.000,- (Lima Milyar Rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mendengarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah)

Hak Cipta pada Penulis  
Hak Penerbitan pada UIR PRESS

Diterbitkan oleh : UIR PRESS

Hak Cipta dilindungi Undang-undang  
Dilarang mengutip atau memperbanyak  
Tanpa izin dari penerbit.

Perpustakaan Nasional: Catalog dalam Terbitan (KDT)  
Manajemen Perbankan Syariah

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Syukur al-Hamdulillah* penulis persembahkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan bimbingan dan hidayah Nya kepada penulis sehingga buku yang ada ditangan pembaca ini dapat diselesaikan sesuai dengan program yang telah direncanakan. Buku ini penulis beri judul: ***Manajemen Perbankan Syariah***

Kehadiran buku ini dapat menjadi referensi baik dikalangan Perguruan Tinggi maupun praktisi mudah-mudahan dapat menambah khazanah kepustakaan khususnya dikalangan Perguruan Tinggi pada mata kuliah Manajemen Perbankan Syariah.

Semoga buku ini dapat memberikan pengetahuan yang lebih luas kepada pembaca. Walaupun buku ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Berkat bantuan dan dorongan berbagai pihak serta Ridho Allah SWT. Akhirnya penulisan buku ini dapat diselesaikan.

Dalam kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada Bapak Rektor Universitas Islam Riau, Bapak **Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH, M.CL**, Civitas Akademika Fakultas Agama Islam Universitas Islam Riau, istri dan anak-anak saya atas dukungan yang telah banyak membantu baik dalam penyediaan bahan materi, diskusi, dorongan moril, atau hal-hal lainnya yang telah turut melahirkan buku ini. Dengan diiringi do`a semoga Allah SWT. memberikan balasan dengan pahala yang berlipat ganda. Semoga buku ini bermanfaat bagi

semua pembaca dalam menambah wawasan keilmuannya. Saran dan kritikan dari semua pihak sangat diharapkan untuk kesempurnaan buku ini pada masa yang akan datang. Semoga Allah SWT. memberkati kita semua, *amin ya rabbal `alamin*

Pekanbaru, September 2022  
Penulis,

**ZULKIFLI RUSBY**

## DAFTAR ISI

<b>A. Kata Pengantar.....</b>	<b>v</b>
 <b>BAB I: PRINSIP-PRINSIP MANAJEMEN DALAM AL-QURAN</b>	
A. Prinsip-Prinsip Manajemen Dalam Al-Quran.....	1
 <b>BAB II : PRINSIP OPERASIONAL PERBANKAN SYARIAH</b>	
A. Prinsip Operasional Perbankan Syariah .....	16
B. Sejarah Bank Syariah .....	17
C. Konversi Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah .....	21
D. Keuntungan dan Resiko Bank Syariah .....	25
E. Strategi Pemasaran di Bank Syariah dan Riset Pemasaran.....	34
F. Riset Pemasaran Perbankan Syariah .....	35
G. Pemasaran Melalui Customer dan Publication dan Promosi.....	36
H. Pemasaran Langsung Jasa Keuangan .....	39
 <b>BAB III: MANAJEMEN PERMODALAN</b>	
A. Manajemen Permodalan .....	41
B. Manajemen Kewajiban Non Deposito dan Sumber Bank Lainnya.....	44
C. Manajemen Posisi Modal dan Kepemilikan Bank .....	49

## **BAB IV: MANAJEMEN LIKUIDITAS**

A. Defenisi Manajemen Likuiditas .....	57
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Likuiditas.....	59
C. Instrumen Likuiditas Bank Syariah.....	63
D. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI).....	65
E. Tata Cara Penitipan Dana Dan Penyelesaian Penitipan Dana .....	73
F. Tata Cara Penyelesaian Transaksi Penitipan Dana .....	74
G. Pengertian PUAS dan IMA.....	74
H. Konsep dan Sistem PUAS dan IMA .....	76
I. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.....	92
J. Karakteristik .....	94
K. Tata Cara Penyelesaian Penitipan Dana .....	94

## **BAB V : KLIRING DAN KONSEP KLIRING**

A. Pengertian Kliring dan Konsep Kliring.....	98
B. Prinsip Kliring .....	98
C. Cek .....	106
D. Tujuan Kliring.....	108
E. Pengertian Giro .....	111

## **BAB VI : GIRO WAJIB MINIMUM**

A. Giro Wajib Minimum.....	114
B. Maksud Giro Wajib Minimum .....	116
C. Perhitungan Persentase GWM .....	117
D. GWM FALAS .....	119



E. Giro Wadiah, Tab. Mudharabah Deposito	
Investasi Mudharabah, Murabahah .....	120
F. Pelanggaran dan Saksi.....	126

## **BAB VII : MANAJEMEN PEMBIAYAAN SYARIAH**

A. Defenisi Pembiayaan.....	127
B. Landasan Syariah .....	128
C. Latar Belakang Nasabah.....	128
D. Analisa Keuangan Nasabah.....	129
E. Kebutuhan Nasabah.....	131
F. Analisa Kebutuhan dan Sumber Pengembalian Pembiayaan .....	135
G. Analisa Resiko Pembiayaan, Resiko Makro dan Mikro .....	137
H. Analisa Jaminan .....	140
I. Kasus Pembiayaan Bagi Hasil.....	148
J. Ijarah (Operasional Lease) .....	152
K. Murabahah.....	155
L. Strukturisasi Akad Pembiayaan .....	158
M. Analisa Pembiayaan .....	163
N. Kasus Pembiayaan Mudharabah (Bagi Hasil).....	178
O. Kasus Pembiayaan Ijarah (Sewa Menyewa) .....	181
P. Kasus Pembiayaan Murabahah .....	185

## **BAB VIII : MANAJEMEN PEMBIAYAAN KONVENSIONAL**

A. Pengertian Manajemen Pembiayaan .....	192
B. Program Pembiayaan.....	193

C. Proses Pembiayaan .....	202
D. Analisa Keuangan Nasabah.....	205
E. Jenis-jenis Aspek Yang Dianalisa .....	207
F. Kriteria Pemberian Pembiayaan .....	208
G. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan .....	208
H. Resiko Pembiayaan Mikro dan Makro .....	210
I. Dokumentasi Pembiayaan .....	213
J. Keputusan Pembiayaan .....	214
K. Monitoring Pembiayaan .....	219

## **BAB IX : MANAJEMEN PERMODALAN BANK SYARIAH**

A. Manajemen Permodalan Bank Syariah .....	222
B. Fungsi Modal Bank .....	223
C. Sumber Permodalan Bank Syariah.....	224
D. Manajemen Kewajiban Non-Deposito dan Dana Bank Lainnya .....	229
E. Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR) Bank Syariah .....	231

## **BAB X : RIBA DALAM PERSPEKTIF AGAMA DAN SEJARAH**

A. Riba Dalam Perspektif Agama .....	234
B. Jenis-Jenis Riba .....	236
C. Riba Dalam Perspektif Sejarah .....	244
D. Alasan Pembenaran Pengambilan Riba.....	248

## **BAB XI : MANAJEMEN OPERASIONAL DAN PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH**

A. Pengertian Bank Islam .....	255
B. Peranan Bank Syariah .....	257
C. Pengembangan Bank Syariah di Tanah Air .....	261
D. Prinsip-prinsip Manajemen Bank Syariah.....	265
E. Tujuan, Fungsi dan Hambatan .....	267
F. Sumber Dana Bank Syariah .....	267
G. Distribusi dan Operasional Dana Bank Syariah .....	268
H. Sarana Perbankan Syariah Dalam Mengelola Likuiditas.....	271
I. Pengawasan Bank Syariah .....	275
J. Pengembangan Bank Syariah.....	276

## **BAB XII : LEBIH ADIL DENGAN BAGI HASIL**

A. Cash Is The King.....	279
B. Kredit Usaha Konvensional .....	281
C. Pembiayaan Bagi Hasil .....	281
D. Akad Bagi Hasil .....	283
E. Syarat Mendapat Pembiayaan Bagi Hasil .....	283

## **BAB XIII : PERBANKAN SYARIAH REALITAS DAN TUNTUTAN**

A. Sejarah Perkembangan Lembaga Perbankan Syariah.....	286
B. Konsep Dasar Bank Syariah.....	287
C. Pendapat Ulama Tentang Perbankan.....	288
D. Ciri dan Perbedaan Bank Syariah dan Konvensional.....	293

E. Jasa-jasa Perbankan Syariah.....	296
F. Jasa Penukaran Uang.....	297
G. Pelayanan Sosial Dalam Perbankan Syariah.....	299

#### **BAB XIV KONSEP DASAR PEMASARAN SYARIAH**

A. Defenisi Ekonomi Islam.....	300
B. Defenisi Pemasaran.....	301
C. Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	305
D. Konsep Pemasaran Syariah.....	306
E. Nilai-nilai Pemasaran Syariah.....	308
F. Perbandingan Pemasaran Syariah dan Pemasaran Konvensional.....	309

#### **BAB XV : PERBANKAN SYARIAH DAN MASALAH EKONOMI**

A. Pendahuluan.....	310
B. Masalah Ekonomi.....	312
C. Masalah Perbankan.....	316
D. Tantangan Sektor Perbankan.....	319
E. Alasan Adanya Bank Syariah.....	321
F. Peranan Perbankan Syariah.....	322

#### **BAB XVI : SISTEM KEUANGAN DALAM EKONOMI ISLAM DAN BAITUL MAL WA TANWIL**

A. Sejarah Berdirinya Baitul Mal.....	327
B. Konsep Dasar Baitul Mal.....	328
C. Sistem Keuangan Islam.....	329
D. Fungsi dan Tujuan Sistem Keuangan Islam.....	330
E. Alokasi Anggaran Negara.....	332

F. Kebutuhan Pelayanan Umum .....	333
G. Baitul Mal WaTanwil di Indonesia .....	333
H. TujuanBaitul Mal WaTanwil .....	334
I. Usaha Baitul Mal WaTanwil (BMT) .....	335

**BAB XVII : PERBEDAAN ANTARA BANK SYARIAH  
DAN BANK KONVENSIOANL**

A. Pengertian.....	337
B. Akaddan Aspek Legalitas.....	337
C. Lembaga penyelesaian Sangketa.....	338
D. Struktur Organisasi.....	339
E. Bisnis dan Usaha yang dibiayai .....	343
F. Lingkungan Kerja dan Corparate Culture .....	344
G. Perbandingananantara Bank Syariah dan Konvensional...	344

<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>346</b>
----------------------------	------------

**BAB I**  
**PRINSIP – PRINSIP MANAJEMEN**  
**DALAM AL-QUR’AN**

**A. Prinsip-Prinsip Manajemen Dalam Al-Qur’an**

**1. Ayat-ayat dan hadits yang relevansinya dengan prinsip atau keadaan manajemen**

Manajemen menjadi sangat penting artinya dari segala aspek kehidupan. Oleh karena itu manajemen menjadi icon yang urgen baik secara individual maupun secara kelompok. Para ilmuwan bermacam-macam dalam mendefinisikan manajemen walau esensinya bermuara pada satu titik temu. Pengertian manajemen yang paling sederhana adalah “*seni* memperoleh hasil melalui berbagai kegiatan yang dilakukan oleh orang lain.” Menurut Jhon D Millet, “manajemen ialah suatu proses pengarahan dan pemberian fasilitas kerja kepada orang-orang yang telah diorganisasi dalam kelompok-kelompok formal yang mencapai tujuan yang diharapkan.” James F. Stoner, berpendapat bahwa “manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan para anggota dan sumber daya lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.” Menurut George R. Terry bahwa “manajemen adalah pencapaian tujuan yang ditetapkan terlebih dahulu dengan mempergunakan orang lain.”

Berdasarkan pengertian diatas, kita bisa memetakan pengertian manajemen kepada tiga hal, yaitu : Pertama, manajemen sebagai ilmu pengetahuan bahwa manajemen

memerlukan ilmu pengetahuan. Kedua, manajemen sebagai seni dimana manajer harus memiliki seni atau keterampilan *me-manage*. Ketiga, manajemen sebagai profesi, bahwa manajer yang profesional bisa *me-manage* secara efektif dan efisien.

Al-Qur'an adalah mukjizat terbesar bagi Nabi Muhammad. Al-Qur'an juga satu-satunya mukjizat yang bertahan hingga sekarang. Selain sebagai sumber kebahagiaan di dunia dan akhirat, al-Qur'an juga merupakan sumber ilmu pengetahuan yang tidak pernah mati. Jika dicermati, kebanyakan ilmu pengetahuan yang saat ini berkembang, sejatinya telah Allah tuliskan dalam al-Qur'an.

Firman Allah SWT dalam surah Ash Shaff (61:4):

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَانٌ  
مَّرْصُومٌ

**Artinya :** *Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dalam dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.*

Firman Allah SWT dalam surah Al Mu'minun (23:8) :

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ

**Artinya :** *Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya,*

Dari dua ayat Al-Qur'an diatas tadi kita dapat mengambil kesimpulan bahwa Al-Qur'an adalah sumber dari seluruh sumber ilmu pengetahuan, bahkan ilmu yang baru berkembang khir-akhir ini sudah tertera dalam Al-Qur'an dan diterapkan oleh Rasulullah SAW sejak dahulu kala. Sehingga bentuk penerapan Manajemen Qur'ani atau manajemen yang bersifat Islami sudah ada sejak zaman pemerintahan Rasulullah SAW.

Fungsi-sungsi manajemen dikemukakan oleh beberapa ilmuan seperti George R. Terry menjadi 5 tahapan atau unsur manajemen yaitu Planning, Organizing, Actuating, Controlling yang disingkat menjadi POAC. Louis A. Allen menyatakan dalam bukunya Management and Organization tentang Element of Management terdiri dari Plannig, Organizing, Coordinating, Motivating, dan Controlling sehingga disingkat menjadi POCMC dan masih banyak unsur manajemen lainnya yang dikemukakan ilmuan lainnya.

Dalam Al-Qur'an sendiri manajemen memiliki unsur-unsur yang tidak jauh beda dengan konsep manajemen secara umum. Hal ini telah tertuang dalam Al-Qur'an sebagai falsafah hidup umat islam. Unsur-unsur tersebut adalah :

a. Planning

*At-Tahthiith* atau perencanaan dari suatu kegiatan yang akan datang dengan acuan waktu atau metode tertentu. Seperti sabda Nabi SAW :

**Artinya** : *“Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan suatu pekerjaan, diklakukan dengan itqan(tepat, terarah, jelas, tuntas).* (HR. Thabrani).



Lebih sederhananya lagi Allah berfirman dalam surat Al Insyirah (94:7-8):

وَالِى رَّبِّكَ فَاَرْغَبْ ۚ فَاِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

*Artinya : “Apabila kamu telah selesai (daris sesuatu urusan), kerjakan dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada tuhanmulah hendaknya kamu berharap.*

b. Organizing

*At-Tandziim* atau pengorganisasian merupakan wadah tentang fungsi setiap orang, hubunga kerja baik secara vertical maupun horizontal. Dalam surat Ali Imran Allah SWT berfirman ayat 103:

وَأَعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنْتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُمْ بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنْتُمْ عَلَى شَفَا حُفْرَةٍ مِنَ النَّارِ فَأَنْقَذَكُمْ مِنْهَا كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ

*Artinya : Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan ni`mat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh musuhan, maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena ni`mat Allah orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu daripadanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk.*

Ayat diatas menunjukkan bahwa organisasi merupakan kumpulan orang-orang yang bisa diorganisir dengan baik. Maka hendaklah bersatu-padulah dalam dalam bekerja dan memegang komitmen untuk mencapai cita-cita dalam satu payung organisasi dimaksud.

c. Coordinating

*At-Tansiiq* atau pengoordinasian, merupakan upaya untuk mencapai hasil yang baik dengan seimbang, termasuk diantara langkah-langkah bersama untuk mengaplikasikan planning dengan mengharapkan tujuan yang di idamkan. Allah berfirman dalam surat Al Baqarah (2:208):

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَافَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُواتِ  
الشَّيْطَانِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

*Artinya :Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu kedalam islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.*

Apabila manusia ingin mendapatkan predikat iman maka secara totalitas harus melebur dengan peraturan Islam. Iman apabila diumpamakan dengan manusia yang ideal dan Islam sebagai planning dan aturan-aturan yang mengikat manusia, maka tercapainya tujuan yang mulia, memerlukan adanya koordinasi yang baik dan efektif sehingga tercapainya tujuan yang ideal.

d. Controlling

*Ar-Riqaabah* atau pengendalian adalah pengamatan dan penelitian terhadap jalannya planning. Dalam pandangan Islam menjadi syarat mutlak bagi pimpinan harus lebih baik dari anggotanya, sehingga control yang ia lakukan akan efektif. Firman Allah SWT dalam surat At Tahrim (66:6)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقَوْذُهَا النَّاسُ  
وَالْحِجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غِلَاظٌ شِدَادٌ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ  
وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ

*Artinya :Hai orang-orang yang beriman, peliharalah dirimu dan keluargamu dari api neraka yang bahan bakarnya adalah manusia dan batu; penjaganya adalah malaikat-malaikat yang kasar, keras, dan tidak mendurhakai Allah terhadap apa yang diperintahkan-Nya kepada mereka dan selalu mengerjakan apa yang diperintahkan.*

Menjaga keselamatan dan kesuksesan institusi merupakan tugas utama manajer, baik organisasi keluarga maupun organisasi universal. Bagaimana manajer bisa mengontrol orang lain sementara dirinya sendiri masih belum terkontrol. Dengan demikian seorang manajer orang terbaik dan harus mengontrol seluruh anggotanya dengan baik.

e. Motivating

*At-Targhiib* atau motivasi yaitu menggerakkan kinerja semaksimal mungkin dengan hati sukarela. Allah SWT berfirman dalam surah Ar Ra'd (13:11) :

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّن بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

*Artinya :Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya secara bergiliran, dimuka dan dibelakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan pada suatu kaum, maka tidak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.*

Dari ayat ini kita dapat melihat implikasi adanya motivasi untuk selalu berusaha dan mengubah keadaan. Dengan adanya usaha dan adanya upaya mengubah keadaan kearah yang lebih baik akan mengantarkan kepada tujuan dan kesuksesan yang nyata.

f. Leading

*Al-Khilaafah* atau kepemimpinan yakni mengatur dan memimpin segala aktivitas kepada tujuan. Firman Allah SWT tentang kepemimpinan kertera dalam surah Al-An'am (6:165) :

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَبْلُوكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ ۗ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ

*Artinya :Dan dia lah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan meninggikan sebagian kamu atas sebagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksa-Nya dan Sesungguhnya dia Maha Pengampun lagi Maha penyayang.*

Dalam konsep ajaran islam bahwa pemimpin tidak hanya berfokus pada kepada seseorang yang memimpin institusi formal dan nonformal. Tuntutan islam lebih spesifik lagi kepada setiap manusia yang hidup ia sebagai pemimpin, baik memimpin dirinya maupun kelompoknya. Dengan demikian kepemimpinan dalam ajaran Islam dimulai dari setiap individu. Apabila manusia sudah bisa memimpin dirinya, maka tidak mustahil bila ia akan lebih mudah untuk memimpin orang lain. Di samping itu kepemimpinan islam tidak serta-merta kepada sesama manusia, tetapi yang paling utama ialah pertanggungjawaban kepada Khaliknya.

Dari penjabaran fungsi-fungsi manajemen yang terkandung dalam Ayat-ayat Al-Qur'an diatas dimembuktikan bahwa Al-Qur'an merupakan kitab suci yang menjadi sumber ilmu pengetahuan modern seperti manajemen dan ilmu social amupun sains lainnya yang baru ditemukan di era modern sekarang ini.

## **2. Beberapa Dasar Manajemen Menurut Ajaran Sejarah Islam**

Bagaimana sebenarnya kepemimpinan Rasulullah SAW sebagai perwujudan kepemimpinan Allah SWT bagi umat manusia, sebagai fakta pengetahuan yang benar, rahasianya hanya ada pada sang pencipta yang mengangkat dan mengutusnyanya sebagai Rasul. Dalam menggali dan mencari fakta dan makna yang benar dari kepemimpinan Rasulullah SAW itu, jika seorang penganalisa sampai pada hasil yang benar, yang ditemukannya itu adalah rahmat dari Allah SWT.

Allah SWT telah memenuhi janji-Nya untuk melengkapi manusia yang menjadi Rasul-Nya dengan kepribadian yang terpuji. Kepribadian yang terpuji itu memiliki beberapa sifat yang disebut sifat-sifat Wajib bagi seorang Rasul Allah SWT, yang dimiliki juga oleh Muhammad SAW. Sifat-sifat Wajib itu adalah sebagai berikut:

- a. Siddiq (Benar)
- b. Amanah (Terpercaya)
- c. Tabligh (Menyampaikan)
- d. Fatanah (Pandai)
- e. Maksum (Bebas Dari Dosa)

Demikianlah lukisan kepribadian Rasulullah SAW sebagai pemimpin yang dicintai umatnya, bukan karena singgasana atau tahta, sehingga berkuasa untuk memaksakan kehendaknya. Beliau tidak memerlukan kekerasan untuk menindas agar orang lain mematuhi dan taat kepadanya. Kedudukan sebagai pemimpin tidak pernah dimanfaatkannya untuk mengumpulkan dan menumpuk harta kekayaan bagi

dirinya dan keturunannya. Beliau justru hidup dalam kemiskinan seperti rakyat lainnya

Perhatian umat islam terhadap ilmu manajemen khususnya sebenarnya dapat dilacak dari beberapa aktivitas yang ditemukan pada masa kekhalfahan islam. Menurut langgulung (1988), terhadap beberapa penulis yang menyatakan bahwa pengembangan ilmu-ilmu yang ada saat itu tidaklah dipisahkan sebagai sistem ilmu yang berdiri sendiri, namun sebagai system ilmu lain. Salah satunya adalah Nizam al-idari atau sistem tatalaksana yang merupakan padanan bagi istilah manajemen yang digunakan kala itu .

Sebenarnya terdapat perbedaan mendasar antara manajemen syariah (islam) dengan manajemen modern. Keduanya berbeda dalam hal tujuan, bentuk aturan teknis, penyebarluasan dan disiplin keilmuannya. Disamping itu, pengembangan pemikiran modern oleh Negara barat telah berlangsung sangat dinamis. Di satu sisi, masyarakat muslim belum optimal dalam mengembangkam kristalisasi pemikiran manajemen syariah dari penggalan sejarah (turats) yang otentik, baik dari segi teori maupun praktik. Padahal Rasulullah telah bersabda bahwa: “Telah aku tinggalkan atas kalian semua satu perkara, jikakalian berpegang teguh atasnya, maka kalian tidak akan tersesat selamanya setelah ku, yaitu kitab allaah (alqur’an) dan sunnah ku (Hadis) .

Sesungguhnya rasulallah dalam kapasitasnya adalah sebagai pemimpin dan imam yang berusaha memberikan metode, tata cara atau solusi bagi kemaslahatan hidup umatnya, dan yang dipandanginya relevan dengan kondisi zaman yang

ada. Bahkan terkadang Rasulullah bermusyawarah dan meminta pendapat dari para sahabat atas persoalan yang tidak ada ketentuan wahyunya. Rasulullah mengambil pendapat mereka walaupun mungkin bertentangan dengan pendapat pribadinya.

Proses dan sistem manajemen yang diterapkan Rasulullah bersifat tidak mengikat bagi para pemimpin dan umat setelahnya. Persoalan hidup terus berkembang dan berubah searah dengan putaran waktu dan perbedaan tempat. Yang dituntut oleh syariat adalah para pemimpin dan umatnya harus berpegang teguh pada asas manfaat dan masalah, serta tidak menyalah-nyalakan ketentuan nash syari'. Namun, mereka tidak terikat untuk mengikuti sistem manajemen Rasul dalam pemilihan pegawai, misalnya, kecuali, jika metode itu memberikan asas masalah yang lebih, maka ia harus mengikutinya. Jika ia menolaknya, ini merupakan bentuk pengkhianatan terhadap amanah. Dan hal ini diharamkan oleh Allah dan Rasul-Nya.

Standar asas manfaat dan masalah tidaklah bersifat rigid. Ia bisa berubah dari waktu ke waktu. Dan dari satu tempat ke tempat lainnya. Untuk itu, manajemen dalam Islam bersandar pada hasil ijtihad pemimpin dan umatnya. Dengan catatan, ia tidak boleh bertentangan dengan konsep dasar dan prinsip hukum utama yang bersumber dari al-Qur'an dan al-sunnah, serta tidak bertolak belakang dengan rincian hukum syara' yang telah dimaklumi. Umat muslim masih memiliki ruang untuk melakukan inovasi atas persoalan detail yang belum terdapat ketentuan syari'nya .



### **3. Ciri-ciri Manajemen Menurut Ajaran Islam**

Setelah mempelajari berbagai aspek manajemen, dan meneliti serta mencatat prinsip-prinsip manajemen menurut ajaran Islam, akan kita temukan beberapa prinsip yang menonjol yang secara tegas tidak terdapat di dalam prinsip manajemen yang kita kenal selama ini. Prinsip-prinsip yang menonjol itu merupakan ciri khas manajemen Islam yang patut diangkat ke sidang ilmiah dan seharusnya dijadikan pedoman praktik oleh para pemimpin dan para manajer muslim pada perusahaan ataupun lembaga milik kaum muslim. Ciri-ciri manajemen Islam adalah sebagai berikut:

1. Manajemen berdasarkan akhlak yang kujur (akhlakul karimah).
2. Manajemen terbuka.
3. Manajemen yang demokratis.
4. Manajemen berdasarkan ilmiah.
5. Manajemen berdasarkan tolong menolong (ta'awun).
6. Manajemen berdasarkan perdamaian.

Demikianlah ada enam prinsip manajemen yang menonjol yang seharusnya kita praktekan. Berikut akan dijelaskan satu persatu secara ringkas.

1. Manajemen berdasarkan akhlak yang kujur (akhlakul karimah).

Setiap muslim di mana pun dia berada harus mempunyai akhlak yang luhur (akhlakul karimah). Al-Qur'an dan Hadis menjadi dasar dan sumber akhlak yang mulia. Oleh karena akhlak yang mulia membedakan antara yang Islam dan bukan Islam, maka tidak ada pilihan lain bagi setiap pemimpin atau seorang manajer Islam wajib mempunyai, menghargai, mempraktekan akhlak ini. Perusahaan atau lembaga masyarakat milik muslim harus dikelola berdasarkan prinsip akhlak yang

luhur. Dengan demikian, agama Islam adalah akhlakul karimah dan benar-benar otoritatif, karena agama ini adalah agama akhir zaman untuk seluruh umat manusia berdasarkan fitrah. Universal berarti sesuai dengan kebutuhan umat manusia dalam semua keadaan dan sepanjang zaman. Oleh karena itu para calon pemimpin dan manajer harus diambil dari orang-orang yang mempunyai akhlakul karimah dan juga harus berpedoman kepada akhlakul karimah.

## 2. Manajemen terbuka

Fungsi dan tugas pemimpin atau manajer adalah memegang amanat karena dia bukan mengurus atau mengelola harta benda miliknya sendiri, akan tetapi harta benda milik orang lain yaitu harta pemegang saham atau rakyat. Oleh karena itu, ia harus mengelolanya dengan baik, secara sehat, dan jujur. Dengan kata lain, ia harus mengelolanya menurut sistem manajemen terbuka. Jika seorang pemimpin atau manajer menerapkan sistem manajemen terbuka maka terpenuhi tugasnya kepada Allah terutama mengenai zakat kepada pemerintah, mengenai pajak dan kepada pemegang modal mengenai rugi laba yang sebenarnya. Sehubungan dengan hal ini apabila dia sebagai pejabat pemerintah yang memikul amanat Allah dan rakyat harus bertanggung jawab kepada Allah dan rakyat. Dengan demikian, manajemen terbuka seharusnya diterapkan oleh pemimpin atau manajer dan bersedia untuk diminta keterangan mengenai pengelolannya. Jika perlu setiap waktu ia bersedia untuk diperiksa baik pembukuan, kas, aset yang ada dan kebijakannya yang diambilnya.

### 3. Manajemen yang demokratis

Sebagai akibat dari penerapan manajemen terbuka, pengelolaan suatu badan harus pula di jalankan secara demokratis. Manajemen demokratis artinya semua harus dimusyawarahkan bersama semua peserta, partisipan dan pemegang saham. Mereka harus dapat diberi hak untuk menyampaikan pendapatnya. Ini adalah ciri khas Islam berdasarkan perintah Allah dan Rasul-Nya.

### 4. Manajemen berdasarkan ilmiah.

Seorang pemimpin atau manajer wajib mempunyai ilmu menurut bidang tempatnya bertugas karena tanpa ilmu dia tidak akan berhasil dengan baik. Didalam Al-Qur'an ada contohnya yaitu kasus Nabi Yusuf yang melamar untuk menjadi Menteri Perbendaharaan Kerajaan Mesir. Jadi semua pemimpin atau manajer haruslah orang yang berilmu pengetahuan karena dia yang merencanakan atau menurus dan mengelola setiap fungsi manajemen. Menurut ajaran Islam kepengurusan haruslah diselenggarakan secara ilmiah.

### 5. Manajemen berdasarkan tolong menolong (*ta'awun*).

Masyarakat Islam berdasarkan tolong-menolong (*ta'awun*), seperti tersebut di dalam firman Allah yang berikut. Dengan firman ini Allah menunjukkan konsepsi masyarakat menurut Islam, yaitu suatu masyarakat yang bertolong-tolongan dalam semua perbuatan baik bersifat ekonomis, politis, sosial budaya serta pertahanan. Jadi konsep ini mendekati konsepsi koperasi yang kita kenal sekarang yang muncul di Eropa abad ke-18. Bedanya jika konsepsi koperasi keluar dari dapur individualisme sebagai salah satu produk revolusi industri maka konsepsi tolong-menolong (*ta'awun*) adalah konsepsi Illahi yang bernafaskan

kemanusiaan sesuai dengan fitrah manusia dan berlandaskan kasih sayang antar manusia. Konsep tolong-menolong (ta'awun) ini menunjukkan bahwa manusia dijadikan sebagai makhluk sosial karena mereka ditakdirkan Allah menjadi khalif-Nya di muka bumi. Dilihat dari proses ini maka ta'awun adalah suatu sunnatullah yang diberikan oleh Allah sebagai fitrah manusia. Dengan demikian, konsep ta'awun lebih tinggi nilainya dari pada konsep koperasi dan lebih luas pula jangkauannya. Oleh karena itu, pelaksanaan konsep ini adalah untuk mendapatkan ridha Allah karena ta'awun bukan saja faedah bagi diri sendiri tetapi juga mendapatkan pahala dari Allah.

## **BAB II**

### **PRINSIP OPERASIONAL PERBANKAN SYARIAH**

#### **A. Prinsip Operasional Perbankan Syariah**

Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan (penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya). Berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga Dewan Syariah Nasional (DSN) yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

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. (UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah).

Prinsip syariah yang dipakai sebagai landasan operasional Bank Syariah diantaranya:

1. Bebas dari Bunga (*riba*). Dalam pengertian ini bunga dianggap sama dengan *riba*.
2. Bebas dari kegiatan spekulatif non produktif (*judi: maysir*)

Dalam artian tidak diperkenankan dalam system syariah seseorang melakukan sesuatu yang bersifat spekulatif, dengan keuntungan besar serta risiko yang besar. Bebas dari hal-hal meragukan (*gharar*)

1. Menjual barang yang belum ditangan penjual,

2. Penjualan barang yang sulit dipindah tangankan,
3. Penjualan yang belum ditentukan harga, jumlah dan kualitasnya,
4. Penjualan yang menguntungkan satu pihak saja.

Bebas dari hal-hal rusak (*batil*)

1. Jual beli barang-barang psikotropika,
2. Produk-produk yang merusak lingkungan.

## **B. Sejarah Bank Syariah**

Kehadiran pertama bank syariah di Indonesia dipelopori oleh berdirinya Bank Muamalat pada tahun 1991 dan mulai beroperasi penuh tahun 1992. Untuk mengetahui runutan sejarah hingga kehadiran sejumlah bank syariah di Indonesia dapat diuraikan sebagai berikut :

### **Tahun 1967-1983**

Lahirnya Regulasi Perbankan di Indonesia secara sistematis dimulai pada tahun 1967 dengan dikeluarkannya Undang-Undang No. 14 Tahun 1967 tentang Pokok-Pokok Perbankan. Dalam pasal 13 huruf c diterangkan bahwa dalam usaha bank di dalam operasinya menggunakan sistem kredit dan tidak mungkin melaksanakan kredit tanpa mengambil bunga. Hal ini karena konsep bunga ini melekat dalam pengertian kredit itu sendiri. Lalu era tahun 1980an terjadi kesulitan pengendalian tingkat bunga oleh Pemerintah karena Bank-Bank yang telah didirikan sangat tergantung kepada tersedianya likuiditas Bank Indonesia sehingga Pemerintah mengeluarkan Deregulasi 1

Juni 1983 yang membuka belunggu tingkat bunga ini. Deregulasi ini menimbulkan kemungkinan bagi Bank untuk menentukan tingkat bunga sebesar 0% yang merupakan penerapan sistem perbankan syariah melalui perjanjian murni sesuai prinsip bagi hasil.

### **Tahun1988**

Terhitung sejak adanya deregulasi 1 Juni 1983, lima tahun kemudian yakni pada tahun 1988, Pemerintah memandang perlu untuk membuka peluang bisnis di bidang perbankan seluas-luasnya. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan memobilisasi dana masyarakat untuk menunjang pembangunan. Maka pada tanggal 27 Oktober 1988, Pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Pemerintah Bulan Oktober (PAKTO) yang berisi tentang liberalisasi perbankan yang memungkinkan pendirian bank-bank baru selain bank yang telah ada. Pada era ini, dimulailah pendirian Bank-bank Perkreditan Rakyat Syariah di beberapa daerah. Kemudian Majelis Ulama Indonesia melangsungkan Musyawarah Nasional IV pada tahun 1990 dimana hasil Munas tersebut mengamanatkan untuk membentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia.

### **Tahun1991sekarang**

Tahun 1991, Bank Muallamat Indonesia kemudian lahir sebagai kerja tim perbankan MUI tersebut dan mulai beroperasi penuh setahun kemudian. Pada periode ini, Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang

memperkenalkan sistem perbankan bagi hasil. Dalam pasal 6 huruf (m) dan pasal 13 huruf (c) menyatakan bahwa salah satu usaha bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat adalah menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil. Ketentuan ini menandai dimulainya era sistem perbankan ganda (dual banking sistem) di Indonesia, yaitu beroperasinya sistem perbankan umum dan sistem perbankan dengan prinsip bagi hasil. Dalam sistem perbankan ganda ini, kedua sistem perbankan secara sinergis dan bersama-sama memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk dan jasa perbankan, serta mendukung pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.

Kemudian pada tahun 1998, terjadi perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan menjadi Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998. Perubahan itu semakin mendorong berkembangnya keberadaan sistem perbankan syariah di Indonesia. Berdasarkan Undang-Undang ini, Bank Umum Umum diperbolehkan untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yaitu melalui pembukaan UUS (Unit Usaha Syariah). Bank umum dapat memilih untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan sistem umum atau berdasarkan prinsip syariah atau melakukan kedua kegiatan tersebut. Sehingga kemudian tahun 2008, keluarlah UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang melengkapi minimnya regulasi perbankan syariah selama ini.

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 mengatur beberapa ketentuan baru di bidang perbankan syariah, antara lain otoritas



fatwa dan komite perbankan syariah, pembinaan dan pengawasan syariah, pemilihan dewan pengawas syariah (DPS), masalah pajak, penyelesaian sengketa perbankan, dan konversi unit usaha syariah (UUS) menjadi bank umum syariah (BUS). Lalu Undang-undang ini memberikan keleluasaan dalam pengembangan perbankan syariah sehingga memberi peluang besar ke depannya. Keleluasaan itu antar lain adalah : Pertama, Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) tidak bisa dikonversi menjadi Bank Umum. Sedangkan Bank Umum dapat dikonversi menjadi Bank Syariah (Pasal 5 ayat 7). Kedua, bila terjadi penggabungan (merger) atau peleburan (akuisisi) antara Bank Syariah dengan Bank Non Syariah wajib menjadi Bank Syariah (Pasal 17 ayat 2). Ketiga, bank umum umum yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) harus melakukan pemisahan (spin off) apabila (Pasal 68 ayat 1), UUS mencapai asset paling sedikit 50 persen dari total nilai aset bank induknya; atau 15 tahun sejak berlakunya UU Perbankan Syariah.

Lalu banyak kegiatan usaha yang tidak dapat dilakukan oleh jenis bank umum namun dapat dilakukan oleh BUS. Di antaranya, bank syariah bisa menjamin penerbitan surat berharga, penitipan untuk kepentingan orang lain, menjadi wali amanat, penyertaan modal, bertindak sebagai pendiri dan pengurus dana pensiun juga menerbitkan, menawarkan serta memperdagangkan surat berharga jangka panjang syariah. Dan kemudian perbankan syariah dapat menjalankan layanan yang sifatnya sosial.

Misalnya menyelenggarakan lembaga baitul mal yang bergerak menerima dan menyalurkan dana zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya kemudian menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat. Sejarah bank syariah di Indonesia, pertama kali dipelopori oleh Bank Muamalat Indonesia yang berdiri pada tahun 1991. Bank ini pada awal berdirinya diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta mendapat dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim. Pada saat krisis moneter yang terjadi pada akhir tahun 1990, bank ini mengalami kesulitan sehingga ekuitasnya hanya tersisa sepertiga dari modal awal. IDB kemudian memberikan suntikan dana kepada bank ini dan pada periode 1999-2002 dapat bangkit dan menghasilkan laba.

Sampai tahun 2007 terdapat 3 institusi bank syariah di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri dan Bank Mega Syariah. Sementara itu bank umum yang telah memiliki unit usaha syariah adalah 19 bank diantaranya merupakan bank besar seperti Bank Negara Indonesia (Persero) dan Bank Rakyat Indonesia (Persero).

### **C. Konversi Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah**

Sistem perbankan nasional yang dianut di Indonesia adalah sistem perbankan ganda (*dual banking system*). Sistem ini menganut paham yang membolehkan bank untuk melakukan kegiatan usaha secara konvensional maupun berdasarkan prinsip syariah. *Dual banking system* mulai

berlaku di Indonesia semenjak diamandemennya Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan menjadi Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Salah satu isi dari amandemen undang-undang tersebut menyatakan secara tegas bank boleh beroperasi berdasarkan prinsip syariah. Undang-undang perbankan juga mengizinkan bank konvensional beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan membuka *Islamic windows* atau Unit Usaha Syariah (UUS). Dalam hal ini, Indonesia mengikuti langkah Malaysia yang telah menerapkan terlebih dahulu konsep *dual banking system* semenjak tahun 1983 dengan diberlakukannya Akta Perbankan Islam (Islamic Banking Act).

Pasca amandemen undang-undang perbankan, pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia meningkat dengan signifikan karena bank bisa membuka Unit Usaha Syariah. Di samping itu, untuk meningkatkan pertumbuhan perbankan syariah, bank konvensional juga dibolehkan menkonversi kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dengan syarat mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (lihat Pasal 5, 6 & 7 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah). Kegiatan konversi bank konvensional menjadi bank syariah mesti didukung namun dalam pelaksanaannya tetap harus memperhatikan asas perbankan yang sehat dan prinsip kehati-hatian sehingga dapat terciptanya kondisi perbankan syariah yang kuat dan konsisten dalam menerapkan prinsip syariah.

Mekansime pelaksanaan perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah selanjutnya diatur dalam

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 64/POJK/03/2016 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah. Di atas telah dijelaskan bahwa perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah hanya dapat dilakukan dengan izin Otoritas Jasa Keuangan. Pemberian izin tersebut dilakukan dalam bentuk izin perubahan kegiatan usaha (Pasal 4 Peraturan OJK No. 64 Tahun 2016). Kemudian pada pasal 5 Peraturan OJK diatur ketentuan tentang kewajiban mencantumkan rencana konversi bank dalam rencana bisnisnya. Selanjutnya bank konvensional yang akan melakukan perubahan kegiatan usaha menjadi bank syariah harus: menyesuaikan anggaran dasar, memenuhi persyaratan permodalan, menyesuaikan persyaratan Direksi dan Dewan Komisaris; membentuk Dewan Pengawas Syariah (DPS); dan menyajikan laporan keuangan awal sebagai sebuah bank syariah.

Dalam mengajukan permohonan izin perubahan kegiatan usaha ke OJK, bank konvensional harus menyertakan persyaratan, antara lain: a. misi dan visi perubahan kegiatan usaha menjadi bank syariah; b. rancangan perubahan anggaran dasar; c. nama dan data identitas dari calon PSP, calon anggota Direksi, calon anggota Dewan Komisaris, dan calon anggota DPS; d. rencana bisnis bank syariah; e. studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi; dan f. rencana penyelesaian hak dan kewajiban nasabah (lihat: Pasal 15 Peraturan OJK No. 64 Tahun 2016). Jika telah memenuhi persyaratan, maka OJK akan memberikan izin kepada bank konvensional untuk merubah kegiatannya berdasarkan prinsip

syariah atau menjadi bank syariah. Bank konvensional juga dibebankan kewajiban mencantumkan secara jelas kata 'syariah' pada penulisan nama dan logo iB pada formulir, warkat, produk, kantor, dan jaringan kantor bank syariah (Lihat: Pasal 16 Peraturan OJK No. 64 Tahun 2016).

Bank konvensional yang telah mendapat izin perubahan kegiatan usaha menjadi bank syariah wajib melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah paling lambat 60 (enam puluh) hari terhitung setelah izin diberikan. Jika tidak melaksanakan dalam waktu yang telah ditentukan di atas maka izin yang telah diberikan bisa ditinjau kembali oleh OJK. Selanjutnya, paling lambat 10 hari sebelum melaksanakan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah, bank konvensional wajib mengumumkan kepada masyarakat baik melalui media masa nasional maupun lokal dan melaporkan kepada OJK paling lambat 10 hari setelah pelaksanaannya (Lihat: Pasal 17 Peraturan OJK 64 Tahun 2016).

Bank konvensional yang telah mendapat izin dan telah melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah tidak boleh lagi berubah menjadi bank konvensional. Bank konvensional tersebut wajib menyelesaikan hak dan kewajiban dari kegiatan usaha secara konvensional paling lambat 1 (satu) tahun terhitung sejak tanggal izin perubahan kegiatan usaha diberikan. Namun dalam kondisi tertentu yang tidak bisa dihindari (*force majeure*), maka penyelesaian hak dan kewajiban tersebut bisa diperpanjang (Lihat: Pasal 18 Peraturan OJK 64 Tahun 2016). Selain itu, juga diatur tentang sanksi bagi bank konvensional yang telah mendapat izin

perubahan usaha menjadi bank syariah jika beberapa ketentuan yang telah dijelaskan di atas tidak dilakukan. Sebagai contoh, bank konvensional yang telah mendapat izin perubahan usaha menjadi bank syariah bisa dikenakan denda perhari Rp1 juta dan maksimal Rp. 30 Juta jika tidak mengumumkan kepada masyarakat paling lambat 10 (sepuluh) hari sebelum tanggal pelaksanaan (Pasal 17 (3) Peraturan OJK No. 64 Tahun 2016).

Berbagai mekanisme yang telah dijelaskan di atas harus dijalankan oleh bank konvensional yang ingin melakukan perubahan kegiatan usaha menjadi bank syariah. Upaya konversi tersebut mesti didukung selalu guna meningkatkan pertumbuhan perbankan syariah Indonesia. Besarnya minat masyarakat terhadap keberadaan perbankan syariah dan investor asing yang ingin melakukan investasi di Indonesia mesti diakomodasi dengan pertumbuhan perbankan syariah melalui peningkatan jaringan kantor perbankan syariah di setiap daerah di Indonesia.

#### **D. Keuntungan dan Resiko Bank Syariah**

Sumber pendapatan bank syariah terdiri dari: 1. Bagi hasil atas kontrak mudharabah dan kontrak musyarakah. 2. Keuntungan atas kontrak jual-beli (al bai'). 3. Hasil sewa atas kontrak ijarah dan ijarah wa iqtina dan. 4. Fee dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya. 2. Pembagian Keuntungan (Profit Distribution) Pendapatan-pendapatan tersebut di atas, setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional, harus dibagi antara bank dengan para penyandang dana, yaitu nasabah investasi, para penabung, dan para pemegang saham sesuai

dengan nisbah bagi hasil yang diperjanjikan. Bank dapat menegosiasikan nisbah bagi hasil atas investasi mudharabah sesuai tipe yang ada, baik sifatnya maupun jangka waktunya. Bank juga dapat menentukan nisbah bagi hasil yang sama atas semua tipe investasi yang dipilih oleh nasabah. Berdasarkan kesepakatan mengenai nisbah bagi hasil antara bank dengan para nasabah tersebut, bank akan mengalokasikan penghasilannya dengan tahap-tahap sebagai berikut : (a) Tahap pertama, bank menetapkan jumlah relatif masing-masing dana simpanan yang berhak atas bagi-hasil usaha bank menurut tipenya, dengan cara membagi setiap tipe dana-dana dengan selu-ruh jumlah dana-dana yang ada pada bank dikalikan 100% (seratus persen); (b) Tahap kedua, bank menetapkan jumlah pendapatan bagi-hasil untuk masing-masing tipe dengan cara mengalikan persentase (jumlah relatif) dari masing-masing dana simpanan pada huruf a dengan jumlah pendapatan bank; (c) Tahap ketiga, bank menetapkan porsi bagi-hasil untuk masing-masing tipe dana simpanan sesuai dengan nisbah yang diperjanjikan; (d) Tahap keempat, bank harus menghitung jumlah relatif biaya operasional terhadap volume dana, kemudian mendistribusikan beban tersebut sesuai dengan porsi dana dari masing-masing tipe simpanan. (e) Tahap kelima, bank mendistribusikan bagi-hasil untuk setiap pemegang rekening menurut tipe simpanannya sebanding dengan jumlah simpanannya.

### 3. Revenue Sharing

Berdasarkan asumsi bahwa para nasabah belum terbiasa menerima kondisi berbagi hasil dan berbagi risiko, maka sebagian bank Svariah di Indonesia saat ini menempuh pola

pendistribusian pendapatan (revenue sharing), di samping untuk menerapkan profit sharing bank harus secara terinci memaparkan biaya-biaya operasional yang dibebankan kepada para pemilik dana. Profit sharing dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif profit sharing diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan. Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah profit and loss sharing, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

Revenue sharing, secara bahasa revenue berarti uang masuk, pendapatan, atau income. Dalam istilah perbankan revenue sharing berarti proses distribusi pendapatan yang dilakukan sebelum memperhitungkan biaya operasional yang ditanggung oleh bank. Biasanya pendapatan yang didistribusikan hanyalah pendapatan atas investasi dana, dan tidak termasuk pendapatan fee atau komisi atas jasa-jasa yang diberikan oleh bank, karena pendapatan tersebut pertama-tama harus dialokasikan untuk mendukung biaya operasional. Revenue sharing mempunyai kelemahan, karena apabila tingkat pendapatan bank sedemikian rendah maka bagian bank, setelah didistribusikan oleh bank, tidak mampu membiayai kebutuhan operasionalnya (yang lebih besar dari pada pendapatan fee) sehingga merupakan kerugian bank dan



membebani para pemegang saham sebagai penanggung kerugian.

Sementara para penyandang dana atau investor lain tidak akan pernah menanggung kerugian akibat biaya operasional tersebut. Dengan kata lain secara tidak langsung bank menjamin nilai nominal investasi nasabah, karena pendapatan paling rendah yang akan dialami oleh bank adalah nol dan tidak mungkin terjadi pendapatan negatif. Selain belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip syariah, pola revenue sharing tidak berbeda statusnya dengan wadi'ah. Oleh karena itu tidak dapat dikategorikan sebagai kuasi ekuitas. Berbeda dengan distribusi pendapatan dalam revenue sharing, pendapatan yang dibagikan di dalam profit sharing adalah seluruh pendapatan, baik hasil investasi dana maupun pendapatan fee atas jasa-jasa yang diberikan oleh bank setelah dikurangi biaya-biaya operasional bank.

4. Keuntungan Bank Tingkat keuntungan bersih (net income) yang dihasilkan oleh bank dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan (controllable factors) dan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan (uncontrollable factors).

Controlable factors adalah faktor-faktor yang dapat dipengaruhi oleh manajemen seperti segmentasi bisnis (orientasinya kepada whole-sale dan retail), pengendalian pendapatan (tingkat bagi hasil, keuntungan atas transaksi jual-beli, pendapatan fee atas layanan yang diberikan) dan pengendalian biaya-biaya. Uncontrollable factors atau faktor-faktor eksternal adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kinerja bank seperti kondisi ekonomi secara umum dan situasi

persaingan di lingkungan wilayah operasinya. Bank tidak dapat mengendalikan faktor-faktor eksternal, tetapi mereka dapat membangun fleksibilitas dalam rencana operasi mereka untuk menghadapi perubahan faktor-faktor eksternal.

Ada dua rasio yang biasanya dipakai untuk mengukur kinerja bank, yaitu return on assets (ROA) dan return on equity (ROE). ROA adalah perbandingan antara pendapatan bersih (net income) dengan rata-rata aktiva (average assets). ROE didefinisikan sebagai perbandingan antara pendapatan bersih (net income) dengan rata-rata modal (average equity) atau investasi para pemilik bank. Dari pandangan para pemilik, ROE adalah ukuran yang lebih penting karena merefleksikan kepentingan kepemilikan mereka. Keuntungan bagi para pemilik bank merupakan hasil dari tingkat keuntungan (profitability) dari aset dan tingkat leverage yang dipakai.

Bagi bank Syariah, sumber dana yang paling dominan bagi pembiayaan asetnya adalah dana investasi, yang dapat dibedakan investasi jangka panjang (permanen) dari para pemilik (core capital), investasi jangka pendek (temporer) dari para nasabah (rekening mudharabah). Hanya sebagian kecil saja yang merupakan kewajiban (liabilitas) kepada pihak ketiga, yaitu berupa dana-dana titipan (rekening wadi'ah). Jika dana-dana investasi itu dapat disamakan dengan equity, maka apabila peranan dana wadi'ah mencapai sepertiga, yang berarti leverage multiplier adalah 1.5 maka ROE akan mencapai 15% apabila ROA mencapai 10%.  $ROE = ROA \times \text{leverage multiplier} = 10\% \times 1.5 = 15\%$

B. Risiko Bank Syari'ah

1. Problem Bank adalah sebuah lembaga modern. Untuk

menyelenggarakannya dibutuhkan tenaga-tenaga profesional yang mampu mengoperasikan teknologi canggih. Sistem ekonomi Islam, termasuk perbankan syariah, mengasumsikan perilaku bisnis yang bermoral. Tetapi praktek bisnis tidak bisa mengandalkan asumsi itu sebagai *take it for granted*. Disamping kepercayaan, -karena bisnis itu memang adalah sebuah bisnis kepercayaan- LKS harus pula didukung oleh sistem. Bisnis perbankan cukup rawan terhadap moral hazard. Karena itu, SDM di bidang perbankan membutuhkan kombinasi antara keahlian teknis dan etika. Sistem perbankan perlu didukung oleh sistem hukum yang dilaksanakan secara konsekuen. Kendala utama bank Islam adalah bahwa bank membutuhkan moralitas nasabah yang tinggi. Tapi bank tak bisa sepenuhnya mengandalkan moralitas. Bank harus memiliki sistem pengawasan yang canggih. Tapi pada dasarnya, bank Islam harus memiliki data base mengenai usaha-usaha yang prospektif, disamping itu bank juga harus mengetahui tingkat risiko berbagai usaha. Pada umumnya, kredit yang diberikan oleh Bank Islam adalah pembiayaan yang skemanya diatur oleh UU Perbankan.

Bank, sebagaimana didefinisikan dalam UU No. 10/1998 atau UU Perbankan adalah sebuah "Lembaga perantara keuangan" (*intermediary financial institution*). Bank merupakan lembaga perantara antara pemilik modal dan pengguna modal. Persoalan pertama yang dihadapi oleh bank Islam pemula adalah mencari investor.

Pada awalnya, Bank Islam kurang menarik minat swasta, sebab mereka mempertanyakan apakah perbankan Islam adalah

bidang penanaman modal yang prospektif dan cukup menjanjikan (promising). Ketersediaan dana sudah barang tentu tergantung dari kemampuan bank untuk menghimpun modal dari masyarakat. Salah satu kendala bank Islam dewasa ini harus bersaing dalam penarikan dana dengan tingkat bunga.

2. Macam-macam Risiko-risiko Bank Meskipun manajer bank berusaha untuk menghasilkan keuntungan setinggi-tingginya, secara simultan mereka harus juga memperhatikan adanya kemungkinan risiko yang timbul menyertai keputusan-keputusan manajemen tentang struktur aset dan liabilitasnya. Bank Indonesia menyebutkan risiko yang dihadapi bank itu mencakup risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, dan risiko kepatuhan

- a. Risiko kredit (credit risk) Risiko kredit adalah risiko yang timbul sebagai akibat kegagalan counterparty memenuhi kewajibannya. Risiko sulit dikenali tanpa menguji portofolio kredit. Faktor kunci bagi pengendalian risiko kredit adalah diversifikasi dari tipe-tipe kredit, diversifikasi dalam wilayah geografis dan jenis-jenis industri yang dibiayai, kebijakan agunan dan sebagainya, dan yang paling penting adalah standar pengendalian kredit yang ditetapkan.
- b. Risiko pasar (market risk) Risiko pasar (market risk) adalah risiko yang timbul karena adanya pergerakan variabel pasar (adverse movement) dari portofolio yang dimiliki oleh bank, yang dapat merugikan bank. Termasuk dalam variabel pasar ini adalah suku bunga

dan nilai tukar. Bank syari'ah tidak akan menghadapi risiko tingkat bunga, walaupun dalam lingkungan dimana berlaku dual banking system meningkatnya tingkat bunga di pasar konvensional dapat berdampak pada meningkatnya risiko likuiditas sebagai akibat adanya nasabah yang menarik dana dari bank syari'ah dan berpindah ke bank konvensional.

- c. Risiko likuiditas (liquidity risk) Risiko likuiditas adalah risiko yang antara lain disebabkan bank tidak mampu memenuhi kewajiban yang telah jatuh tempo. Pengukuran resiko likuiditas adalah kompleks. Faktor kuncinya adalah bahwa bank tidak dapat dengan leluasa memaksimalkan pendapatan karena adanya desakan kebutuhan likuiditas.
- d. Oleh karena itu bank harus memperhatikan jumlah likuiditas yang tepat. Terlalu banyak likuiditas akan mengorbankan tingkat pendapatan, dan terlalu sedikit akan berpotensi untuk meminjam dana dengan harga yang tidak dapat diketahui sebelumnya, yang dapat berakibat meningkatnya biaya dan akhirnya menurunkan profitabilitas, lebih-lebih bagi bank syariah yang dilarang melakukan peminjaman dan yang berbasis suku bunga, tentu akan lebih sulit untuk memperoleh dana.
- d. Risiko operasional (operational risk) Risiko operasional adalah risiko yang antara lain disebabkan karena ketidakcukupan dan atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem atau adanya problem eksternal yang mempengaruhi operasional bank.

- e. Risiko hukum (legal risk) Risiko hukum adalah risiko yang disebabkan adanya kelemahan aspek yuridis. Kelemahan aspek yuridis antara lain disebabkan adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau kelemahan perikatan seperti tidak dipenuhinya syarat sahnya kontrak dan pengikatan agunan yang sempurna.
- f. Risiko reputasi (reputation risk) Risiko reputasi adalah risiko yang antara lain disebabkan adanya publikasi negative yang terkait dengan kegiatan usaha bank atau persepsi terhadap bank.
- g. Risiko strategis (strategic risk) Risiko strategis adalah risiko yang antara lain disebabkan adanya penetapan dan pelaksanaan strategi bank yang tidak tepat, pengambilan keputusan bisnis yang tidak tepat, atau kurang responsifnya bank terhadap perubahan eksternal.
- h. Risiko kepatuhan (compliance risk) Risiko kepatuhan adalah risiko yang disebabkan bank tidak memenuhi atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan yang berlaku. Pengelolaan risiko kepatuhan dilakukan melalui penerapan risiko pengendalian intern secara konsisten. Pesatnya perkembangan lingkungan eksternal dan internal perbankan juga menyebabkan semakin kompleksnya risiko kegiatan usaha perbankan. Oleh karena itu, agar mampu beradaptasi dalam lingkungan bisnis perbankan, bank dituntut untuk menerapkan manajemen risiko. Penerapan manajemen risiko dapat bervariasi antara satu bank dengan bank lain,

sesuai dengan tujuan, kebijakan usaha, dan kompleksitas usaha serta kemampuan bank dalam hal keuangan, infrastruktur pendukung maupun sumber daya manusi

#### **E. Strategi pemasaran di bank syariah dan riset pemasaran.**

Strategi merupakan pendekatan (*approach*) secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan ide atau gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Strategi yang baik terletak pada koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan ide atau gagasan secara rasional, efisien dan efektif. Menurut Muhammad, bahwa untuk menentukan strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh pemasar agar tepat dalam pencapaian tujuan, diperlukan mengetahui sasaran yang dituju, yaitu dengan mengetahui dan mengukur kemampuan dan kelemahan Bank Syariah untuk mendapatkan peluang dan meminimalisir ancaman, melalui analisis swot.

Pemasar mempunyai tugas yang tidak mudah, karena diharuskan untuk memahami kebutuhan pelanggan. Bahwa empat C pelanggan tersebut, yaitu memberi solusi kepada pelanggan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan, menjelaskan apa yang menjadi biaya pelanggan, menjaga kenyamanan pelanggan, dan menjaga komunikasi dengan pelanggan dengan baik. Apabila pelanggan merasa sudah mendapatkan empat C, bisa dipastikan kepuasan dari pelanggan, dan mendapatkan mafaat dari produk yang telah

ditawarkan kepadanya. Segmentasi Pasar, Sasaran Dan Posisi Bank Syariah

Segmentasi pasar bank syariah Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau jasa, Segmentasi pasar bank syariah secara demografik yaitu:

1. Berdasarkan golongan umur yaitu masyarakat berumur produktif.
2. Berdasarkan agama lebih diutamakan yang beragama islam.
3. Berdasarkan pendapatan, masyarakat yang memiliki pendapatan yang lebih dari kebutuhannya

#### **F. Riset pemasaran perbankan syariah**

Riset pemasaran adalah studi mengenai kebutuhan dan keinginan nasabah serta cara-cara agar bank dapat memenuhi kebutuhan tersebut. Riset pemasaran dapat diperoleh dengan cara menugaskan mahasiswa atau dosen pada perguruan tinggi setempat, ataupun dapat menyewa suatu perusahaan riset pemasaran.

#### **Cakupan Riset Pemasaran**

1. Riset bisnis atau ekonomi dan perusahaan
2. Penentuan harga merupakan hal yang sangat strategis untuk diperhatikan oleh suatu perusahaan. berikut beberapa hal yang perlu diperhatikan yang dapat membantu untuk menentukan harga dari suatu produk



- dengan tepat agar dapat bersaing dipasaran dan menghasilkan keuntungan yang tinggi bagi perusahaan
3. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Dalam definisi secara luas, produk meliputi objek secara fisik, orang, tempat, organisasi, ide, atau bauran dari semua bentuk-bentuk tadi.
  4. Tempat atau saluran distribusi adalah merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai kepada pemakai.
  5. Promosi adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

### **G. Pemasaran Melalui Kostumer Publication Dan Promosi**

Istilah publikasi dapat diartikan pengumuman tentang suatu hal yang disiarkan lewat media elektronik dan atau diterbitkan di media cetak. Sedangkan dalam penelitian ini, maksud dari publikasi adalah pengumuman pada masyarakat luas melalui media yang dibatasi oleh media televisi. Berbeda dengan promosi yang berusaha lebih menyesuaikan produk dengan permintaan pasar, maka ‘publikasi’ berusaha

menciptakan permintaan itu atau mempengaruhi permintaan konsumen dengan cara mempublikasikan produk-produk tertentu. Tujuan pokok dari publikasi ialah memancing reaksi pasar, menggerakkan calon konsumen agar mencari produk yang ditawarkan.

Di dalam publikasi dapat dilihat adanya tiga tahapan pokok, yaitu :

1. Penyebaran informasi
2. Penanaman kepercayaan dan keyakinan
3. Penjualan.

Publikasi akhirnya bertujuan untuk menjual produk, yang dimaksud produk adalah produk pariwisata. Semua kegiatan pemasaran hanya mempunyai arti sebagai tahap-tahap penjualan. Untuk mengadakan publikasi yang baik semua unsur kegiatan pemasaran harus sudah dipastikan terlebih dahulu dan diketahui dengan baik: kualitas produk, komponen-komponen, harga, distribusi dan jasa purnajualnya.

Juga harus diketahui keadaan pasarnya, segmen-segmen pasarnya, kekayaan penduduk pada umumnya, dengan mengingat adanya elastisitas pendapatan, waktu senggang yang tersedia juga struktur kependudukannya. Disamping itu juga harus diingat adanya persaingan di antara produk-produk pariwisata yang ditawarkan di pasar dan adanya elastisitas harga. Yang tersebut di atas perlu diinformasikan dengan tepat kepada konsumen, yaitu wisatawan potensial. Dan yang harus diperhatikan ialah informasi itu harus khusus mengenai pada produk pariwisata yang ditawarkan. Informasi itu harus disampaikan sedemikian rupa sehingga calon wisatawan

percaya dan yakin bahwa ia akan dapat menikmati apa yang diinformasikan itu apabila ia membeli produk yang bersangkutan. Informasi yang dapat dipercaya dan meyakinkan akan menimbulkan motivasi yang kuat berakhir dengan pembelian produk pariwisata. Akan tetapi, informasi itu tidak boleh berlebihan sehingga menimbulkan gambaran yang tidak tepat kepada calon wisatawan dan akhirnya akan menjadi suatu disinformasi.

Dalam menjalankan sebuah bisnis, konsumen merupakan salah satu bukti suksesnya pemasaran bisnis yang Anda jalankan. Semakin banyak konsumen yang tertarik dengan produk Anda, menunjukkan bahwa strategi pemasaran bisnis yang digunakan telah berhasil. Dan begitu pula sebaliknya jika sebuah bisnis belum berhasil memperoleh konsumen, berarti masih ada yang perlu dievaluasi dari strategi pemasaran digunakannya.

Salah satu strategi yang dapat digunakan yaitu strategi pemasaran bisnis melalui pendekatan konsumen. Dengan membangun hubungan baik dengan para konsumen, dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap sebuah perusahaan.

Selain itu sebuah perusahaan dapat memenangkan persaingan bisnis, jika perusahaan tersebut mencoba menempatkan diri pada posisi konsumen dan memberikan solusi pada masalah yang mereka hadapi, serta membantu konsumen untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan. Dengan begitu akan terjalin hubungan kerjasama dalam jangka panjang yang saling menguntungkan kedua belah pihak,

konsumen akan melihat Anda sebagai partner kerja sejati bukan hanya sebagai produsen atau pemasok produk yang mereka butuhkan.

## **H. Pemasaran Langsung Jasa Keuangan**

Pemasaran langsung atau Direct Marketing adalah metode penjualan dimana pengiklan atau penjual mendekati pelanggan potensial secara langsung dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Contoh dari pemasaran langsung ialah penjualan lewat telepon, email diminta atau tidak diminta, dan katalog mail, leaflet, iklan outdoor, brosur dan kupon.

### **1. Manfaat Pemasaran Langsung**

Pemasaran langsung memberikan manfaat bagi pelanggan dalam banyak hal seperti :

1. Rasa senang, nyaman, dan bebas dari pertengkaran
2. Menghemat waktu
3. Pemilihan barang dagangan yang lebih banyak

Pemasaran langsung juga memberikan manfaat untuk penjual seperti :

1. Menekan biaya dan meningkatkan kecepatan dan efisiensi
2. Dapat ditentukan waktunya agar menjangkau calon pelanggan pada saat yang paling tepat

### **2. Basis data pelanggan dan pemasaran langsung**

Basis data pelanggan adalah kumpulan yang terorganisir atas data yang menyeluruh tentang pelanggan atau calon

pelanggan individu, yang meliputi data geografis, demografis, psikografis dan perilaku.

### **3. Saluran-Saluran dalam Pemasaran Langsung**

1. Surat Langsung
2. Pemasaran Katalog

## **BAB III**

### **MANAJEMEN PERMODALAN**

#### **A. Manajemen Permodalan**

Secara tradisional, modal didefinisikan sebagai sesuatu yang mewakili kepentingan pemilik dalam suatu perusahaan. Berdasarkan nilai buku, modal didefinisikan sebagai kekayaan bersih (net worth), yaitu selisih antara nilai buku dari aktiva dikurangi dengan nilai buku dari kewajiban (liabilitas). Pada suatu bank, sumber perolehan modal bank diperoleh dari beberapa sumber. Pada awal pendirian, modal diperoleh dari para pendiri dan para pemegang saham.

Pemegang saham menempatkan modalnya pada bank dengan harapan memperoleh hasil keuntungan di masa yang akan datang. Dalam neraca terlihat pada sisi passive bank, yaitu rekening modal dan cadangan. Rekening modal berasal dari setoran para pemegang saham, sedangkan rekening cadangan berasal dari bagian keuntungan yang tidak dibagikan kepada pemegang saham yang digunakan untuk keperluan tertentu, misalnya untuk perluasan usaha dan menjaga likuiditas karena adanya kredit-kredit yang diragukan atau menjurus kepada macet.

#### **a. Fungsi Modal Bank**

Menurut *Johnson dan Johnson*, modal bank mempunyai tiga fungsi. *Pertama* sebagai penyangga untuk menyerap kerugian operasional dan kerugian lainnya. *Brenton C.levavitt*, menekankan empat fungsi modal bank yaitu:

1. untuk melindungi deposit yang tidak diasuransikan, pada saat bank dalam keadaan insolvent dan likuidasi.
2. untuk menyerap kerugian yang tidak diharapkan guna menjaga kepercayaan masyarakat bahwa bank dapat terus beroperasi.
3. untuk memperoleh sarana fisik dan kebutuhan dasar lainnya yang diperlukan guna menawarkan pelayanan bank.
4. sebagai alat pelaksana peraturan pengendali ekspansi aktiva yang tidak tetap.

#### **b. Sumber Permodalan Bank**

George H Hempel membagi modal bank dalam tiga bentuk utama, yakni pinjaman subordinasi, saham preferen dan saham biasa. Beberapa jenis pinjaman subordinasi dan saham preferen dapat dikonversikan menjadi saham biasa, dan saham biasa dapat dikembangkan, baik secara eksternal maupun internal. Menurut Hempel sumber tersebut dijelaskan sebagai berikut: pinjaman subordinasi terdiri dari semua bentuk kewajiban berbunga yang dibayar kembali dalam jumlah yang pasti dalam jangka waktu tertentu. Bentuknya bervariasi dari capital notes sampai debenture dengan jangka waktu yang lebih panjang.

### **c. Sumber Permodalan Bank Syariah**

Sumber utama modal bank syariah adalah modal inti (core capital) dan kuasi ekuitas. Modal inti adalah modal yang berasal dari pemilik bank, yang terdiri dari modal yang disetor oleh para pemegang saham, cadangan dan laba ditahan. Sedangkan kuasi ekuitas adalah dana-dana yang tercatat dalam rekening bagi hasil (mudahrabah). Modal inti inilah yang berfungsi sebagai penyangga dan penyerap kegagalan atau kerugian bank dan melindungi kepentingan para pemegang rekening titipan atau pinjaman, terutama atas aktiva yang didanai oleh modal sendiri dan dana wadi'ah dan qard.

### **d. Kecukupan Modal Bank**

Tingkat kecukupan modal bank dapat dinyatakan dengan suatu rasio tertentu yang disebut rasio kecukupan modal atau capital adequacy ratio (CAR). Tingkat kecukupan modal ini dapat diukur dengan cara (1) membandingkan modal dengan dana-dana pihak ketiga dan (2) membandingkan modal dengan aktiva beresiko.

### **e. Permodalan bank syariah di Indonesia**

Bank Indonesia telah menetapkan ketentuan tentang aspek permodalan bank-bank syariah. Bank syariah wajib menyediakan minimum sebesar 8% dari aktiva tertimbang menurut risiko, yaitu risiko penyaluran dana dan risiko pasar, dalam hal ini risiko nilai tukar. Demikian juga dengan Unit Usaha Syariah. Dalam hal



modal minimum Uus kurang dari 8% maka kantor pusat bank umum konvensional dari UUS wajib menambah kekurangannya sehingga menjadi 8%. Bank dilarang melakukan distribusi modal atau laba yang dapat mengakibatkan kondisi permodalan bank tidak mencapai rasio minimum yang diwajibkan.

## **B. Manajemen Kewajiban Non Deposito Dan Sumber Bank Lainnya**

### **1. Pengertian Sumber – Sumber Dana Bank**

Sumber dana bank adalah adalah suatu usaha yang dilakukan oleh bank untuk mencari atau menghimpun dana untuk digunakan sebagai biaya operasi dan pengelolaan bank. Dana yang dihimpun dapat berasal dari dalam perusahaan maupun lembaga lain diluar perusahaan dan juga dan dapat diperoleh dari masyarakat. Pemilihan sumber dana akan menentukan besar kecilnya biaya yang ditanggung.oleh karena itu pemilihan sumber dana harus dilakukan secara tepat. Menurut UU No. 10 tahun 1998, Sumber-sumber dana tersebut adalah :

1. Dana yang bersumber dari bank itu sendiri (Dana Pihak Ke-1)
2. Dana yang bersumber dari lembaga lainnya (Dana Pihak Ke-2)
3. Dana yang berasal dari masyarakat (Dana Pihak Ke-3)

## 2. Jenis Sumber Dana Bank Syariah

Dalam penghimpunan dana, bank syariah melakukan mobilisasi dan investasi tabungan dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Tujuan mobilisasi dana merupakan hal yang penting karena islam secara tegas mengutuk penimbunan tabungan dan menuntut penggunaan sumber dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan social-ekonomi Islam. Berkaitan dengan hal diatas, maka prinsip yang dianut bank syariah dalam penghimpunan dana adalah, sebagai berikut:

**Tabel 2. Prinsip Produk Dana**

No	Produk	Prinsip	Return untuk nasabah
1	Giro	Wadiah	Bonus sesuai kehendak bank
2	Tabungan	Wadiah, mudharabah, mudharabah muthlaqah	Bonus sesuai kehendak bank bagi hasil dengan nisbah
3	Deposito	Mudharabah muqayyadah	Bagi hail dengan nisbah, bagi hasil dengan nisbah

Dalam hal ini, bank syariah melakukannya tidak dengan prinsip bunga (riba), melainkan dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariat Islam, terutama *mudharabah* (bagi hasil) dan *wadi'ah* (titipan). Sumber dana bank syariah selain dari kegiatan penghimpunan dana, tentunya juga dari modal disetor sehingga secara keseluruhan sumber dana bank syariah dapat dibagi menjadi:

**a. *Modal***

Bagian besar dari sumber dana bank syariah berasal dari modal karena bank syariah pada dasarnya adalah sistem Islam yang berorientasi modal. Rasio yang kecil dari modal terhadap total sumber dana terbukti bukan merupakan praktik yang baik dari bank. Bank syariah lebih menghindari dari masalah kurangnya kecukupan modal sejak awal. Hal ini merupakan hal yang tidak sehat yang terjadi di perbankan konvensional. Modal merupakan dana yang diserahkan oleh para pemilik (owner) sebagai bagian keikutsertaannya dalam usaha bank syariah. Sebagai buktinya, pemilik akan menerima sejumlah saham sesuai dengan porsi keikutsertaannya. Setiap tahun pemegang saham akan mendapatkan bagian bagi hasil usaha dalam bentuk dividen. Bentuk penyertaan modal dapat dilakukan dengan *musyarakah fi sahm asy-syarikah* atau *equity participation*.

**b. *Rekening Giro***

Adapun yang dimaksud dengan giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro yang dibenarkan secara syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*. Bank syariah menerima simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya dengan prinsip *al-wadi'ah yad-dhamanah* (singkatnyawad'ah) atau titipan. Wadi'ah

merupakan perjanjian perwakilan untuk tujuan melindungi harta seseorang. Dalam hal ini, bank dapat menggunakan dana nasabah selama tidak ditarik, sementara bank memberikan garansi bahwa nasabah dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti cek, kartu ATM, dan sebagainya tanpa biaya. Dana yang terhimpun dalam rekening giro tidak dapat digunakan bank untuk pembiayaan bagi hasil karena sifatnya yang jangka pendek, dapat digunakan bank untuk pembiayaan bagi hasil karena sifatnya yang jangka pendek, tetapi dapat digunakan bank untuk kebutuhan likuiditas bank dan untuk transaksi jangka pendek. Keuntungan yang diperoleh bank dari penggunaan dana ini menjadi milik bank.

c. ***Rekening Tabungan***

Bank syariah menerima simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaian, seperti rekening giro tetapi tidak se-fleksibel rekening giro karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Prinsip yang digunakan dapat berupa:

1. Wadi'ah atau titipan
2. Qardh atau pinjaman kebajikan
3. Mudharabah atau bagi hasil

Dalam praktiknya, tabungan *wadi'ah* dan *mudharabah* yang biasa digunakan secara luas oleh bank syariah. Perbedaan

tabungan *wadi'ah* dan tabungan *mudharabah* dapat dilihat pada tabel berikut

**d. Rekening Investasi Umum (Investasi Tidak Terikat)**

Bank syariah menerima simpanan deposito berjangka dan memasukkan ke dalam rekening investasi umum (*general investment account*) dengan prinsip *mudharabah al-muthlaqah*. Investasi umum ini sering disebut juga sebagai investasi tidak terikat.

**e. Rekening Investasi Khusus**

Selain rekening investasi umum, bank syariah juga menawarkan rekening investasi khusus (*special investment account*) kepada nasabah yang ingin menginvestasikan dananya langsung dalam proyek yang disukainya yang dilaksanakan oleh bank dengan prinsip *mudharabah al-muqayyadah*. Investasi khusus ini sering disebut juga sebagai investasi terikat.

**f. Obligasi Syariah**

Bank syariah dapat pula melakukan pengerahan dana dengan menerbitkan obligasi syariah. Dengan obligasi syariah, bank mendapatkan alternative sumber dana berjangka panjang (lima tahun atau lebih) sehingga dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berjangka panjang. Obligasi syariah ini dapat menggunakan beberapa prinsip yang dibolehkan syariah. Seperti *mudharabah* (prinsip bagi hasil) dan *ijarah* (prinsip sewa). Diluar penghimpunan dana, kegiatan usaha bank syariah dapat digolongkan ke dalam transaksi untuk mencari keuntungan (*tijarah*), dan

transaksi tidak untuk mencari keuntungan (*tabaru*). Transaksi untuk mencari keuntungan dapat dibagi lagi menjadi dua, yaitu transaksi yang mengandung kepastian (*natural certainty contract/NCC*), yaitu kontrak dengan prinsip nonbagi hasil (jual beli dan sewa), dan transaksi yang mengandung ketidakpastian (*natural uncertainty contracts/NUC*), yaitu kontrak dengan prinsip bagi hasil. Transaksi NCC berlandaskan pada teori pertukaran, sedangkan NUC berlandaskan pada teori pencampuran.

## **C. Manajemen Posisi Modal dan Kepemilikan Bank**

### **1. Manajemen Posisi Modal**

Manajemen Modal (money management) dalam artian finansial adalah sebuah proses penempatan modal di masa kini dan perencanaan modal di masa datang. Proses penempatan manajemen modal tersebut, lama-kelamaan mengalami evolusi dan terus menyesuaikan diri dengan wadahnya sehingga akhirnya memiliki banyak keragaman persepsi.

#### **a. Tipe-tipe Manajemen Modal**

1. Metode Manajemen Modal memiliki banyak variasi, namun umumnya metode yang ada paling tidak masuk dalam dua kategori, yakni “add winning” or “add losing”.
2. Menambah pada posisi untung, jika tidak menggunakan asumsi penggandaan naik (doubling up) maka pilihan jatuh pada Pyramiding. Dan jika manajemen modal menggunakan prinsip tersebut, maka pilihan jatuh pada metode Anti Martingale.

## **b. Kepemilikan Bank**

### **1. Undang-Undang Kepemilikan Bank Syariah**

Kepemilikan Bank oleh badan hukum sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (1) Bank hanya dapat didirikan dan/atau dimiliki oleh:

- a. Warga negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia.
- b. Warga negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia dengan warga negara asing dan/atau badan hukum asing secara kemitraan; atau
- c. Pemerintah daerah, paling tinggi sebesar modal sendiri bersih badan hukum yang bersangkutan. Kepemilikan bank tergantung kepada sebesar apa modal yang dikeluarkan.

### **2. Kepemilikan Dan Perubahan Modal Bank**

Kepemilikan Bank oleh badan hukum sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (1) paling tinggi sebesar modal sendiri bersih badan hukum yang bersangkutan. Berkaitan dengan kepemilikan, sumber-sumber dana yang dilarang digunakan dalam rangka kepemilikan bank adalah :

- a. Berasal dari pinjaman atau fasilitas pembiayaan dalam bentuk apapun dari bank dan/atau pihak lain; dan/atau
- b. Berasal dari dan untuk tujuan pencucian uang (*money laundering*).

Dalam kepemilikan bank, pemilik bank harus memenuhi persyaratan integritas yang mencakup

akhlak dan moral yang baik, komitmen mematuhi peraturan, dan komitmen yang tinggi terhadap pengembangan bank yang sehat dan tangguh. Untuk persoalan ini telah jelas dinyatakan dalam PBI nomor 11/3/2009 Bab III tentang kepemilikan dan perubahan modal bank pasal 16 yang berbunyi : “Pihak-pihak yang dapat menjadi pemilik Bank wajib memenuhi persyaratan integritas, yang paling kurang mencakup:

1. Memiliki akhlak dan moral yang baik.
  2. Memiliki komitmen untuk mematuhi peraturan perbankan syariah dan peraturan perundang-undangan lain yang berlaku; dan
  3. Memiliki komitmen yang tinggi terhadap pengembangan Bank yang sehat dan tangguh (sustainable).”
  4. Dalam kepemilikan bank, selain Warga Negara Indonesia juga bisa memiliki bank sebagaimana telah disebutkan dalam pasal 6 ayat (1) huruf b mengatakan “Warga negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia dengan warga negara asing dan/atau badan hukum asing secara kemitraan”.
- 3. Kepemilikan Oleh Warga Negara Asing**

Disebutkan juga tentang kepemilikan bank Warga Negara Asing dalam PBI BAB II tentang PERIZINAN Bagian Kesatu Pendirian Bank pasal 6 ayat (2) menyatakan “Kepemilikan oleh warga



negara asing dan/atau badan hukum asing sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b paling banyak sebesar 99% (sembilan puluh sembilan persen) dari modal disetor Bank”. Bank Indonesia (BI) dihimbau segera mengajukan revisi Undang-Undang (UU) Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, terutama pasal 9 ayat 3 tentang kepemilikan asing yang mereka atur. Anggota Komisi XI DPR, Sadar Soebagyo mengatakan, kepemilikan saham di perbankan syariah harus dibatasi, agar tidak kebablasan seperti di perbankan konvensional.

Kepemilikan warga negara asing tidak boleh lebih dari 30 persen, bila perlu tidak sama sekali. Kalau warga negara asing sudah masuk di Bank Muamalat, perlu diatur lagi komposisinya. Untuk mengubah aturan tersebut, payung hukumnya khususnya UU harus direvisi, dan menegaskan batas maksimal yang diperbolehkan. Perbankan sudah terlanjur digadai ke negara asing. Di AS, aturan kepemilikan warga negara asing maksimal 30 persen. Di Asean, Philipina paling liberal, namun komposisi kepemilikan warga negara asing tetap dibatasi maksimal 50 persen. Singapura cuma 40 persen, Malaysia 40 persen. Sedangkan di kita 99 persen, ini sudah kebablasan.

Pengamat Perbankan Syariah, Sofyan Harahap mengatakan pembatasan kepemilikan asing di

perbankan syariah sangat penting sehingga terkontrol. Selain itu bila pemilik saham asing membeli bank syariah maka harus tunduk dengan sistem syariah sehingga kerakusan dan keserakahan dibatasi oleh sistem. Di bank syariah ada dewan pengawas syariah. Tetapi bank konvensional tidak ada seperti itu. Di sana tidak ada keharusan untuk memberikan kepada rakyat kecil sedangkan di bank syariah, sistemnya sendiri menyuruh agar membuat masyarakat yang tadinya miskin menjadi tidak miskin. Walaupun pemegang sahamnya adalah orang asing, namun begitu dia membeli bank syariah maka harus tunduk kepada ketentuan itu. Pemilik perbankan syariah harus membayar zakat walaupun bukan orang muslim. Hal itu yang tidak dimiliki bank konvensional.

Adapun perubahan kepemilikan bank tunduk kepada tata cara perubahan pemilik bank yang diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku mengenai penggabungan bank, peleburan bank, pengambilalihan bank dan pembelian saham bank umum.

#### **4. Struktur Kepemilikan Bank**

Sesuai Peraturan Bank Indonesia No. 8/16/PBI/2006 tentang Kebijakan Tunggal Pada Perbankan Indonesia (PBI) maka pihak-pihak yang diwajibkan untuk menyesuaikan struktur kepemilikan bank-banknya

dapat memilih salah satu alternatif penyesuaian struktur kepemilikan sebagai berikut:

- a. Mengalihkan sebagian atau seluruh kepemilikan sahamnya pada salah satu atau lebih Bank yang dikendalikannya kepada pihak lain sehingga yang bersangkutan hanya menjadi Pemegang Saham Pengendali (PSP) pada 1 (satu) Bank;
- b. Melakukan merger atau konsolidasi atas Bank-Bank yang dikendalikannya; atau
- c. Membentuk Perusahaan Induk di Bidang Perbankan atau *Bank Holding Company* (BHC).

Dalam hal PSP yang memiliki 2 (dua) Bank atau lebih tidak bermaksud untuk melaksanakan merger atau konsolidasi, atau membentuk BHC bagi Bank-Bank di bawah pengendaliannya, maka PSP dapat mengalihkan sebagian atau seluruh kepemilikan sahamnya pada salah satu atau lebih Bank yang dikendalikannya kepada pihak lain sehingga yang bersangkutan hanya menjadi PSP pada 1 (satu) Bank. Dalam hal setelah PBI berlaku, pihak-pihak yang telah terkena kewajiban untuk melakukan penyesuaian struktur kepemilikan karena telah menjadi PSP pada lebih dari 1 (satu) Bank melakukan pembelian saham Bank lain atau menerima pengalihan saham Bank lain sehingga mengakibatkan yang bersangkutan memenuhi kriteria sebagai PSP Bank yang dibeli atau diterima pengalihannya, maka yang bersangkutan wajib melakukan merger atau

konsolidasi atas Bank dimaksud dengan Bank yang telah dimiliki sebelumnya. Dalam hal Bank akan melakukan merger atau konsolidasi, dimana untuk melancarkan proses merger atau konsolidasi dimaksud perlu didahului dengan akuisisi terhadap Bank yang akan dimerger atau dikonsolidasi maka Bank Indonesia hanya dapat memberikan persetujuan apabila Bank yang diakuisisi tersebut langsung dimerger atau dikonsolidasi dengan Bank yang telah dikendalikan oleh PSP. Pembentukan Perusahaan Induk di Bidang Perbankan atau *Bank Holding Company* (BHC), dapat dilakukan dengan cara:

1. Mendirikan badan hukum baru bukan bank yang akan bertindak sebagai BHC; atau
2. Menunjuk salah satu Bank yang dikendalikannya sebagai BHC.

Penambahan modal disetor oleh PSP dapat dilakukan melalui pengalihan saham PSP di Bank-Bank dimaksud kepada BHC. Adapun kepemilikan saham Bank oleh BHC tersebut paling tinggi sebesar modal sendiri bersih BHC. Penyertaan saham PSP kepada BHC dapat dilakukan dengan cara inbreng saham Bank yang dimiliki oleh PSP kepada BHC. Dengan demikian, setelah inbreng saham maka pihak yang menjadi pemegang saham Bank secara langsung adalah BHC. Bank-Bank dengan PSP yang sama wajib menyusun rencana penyesuaian struktur kepemilikan dan menyampaikan kepada Bank Indonesia paling lambat akhir Desember 2007. Dalam hal ini, PSP wajib menetapkan rencana penyesuaian struktur

kepemilikan Bank yang akan dipilih dari 3 (tiga) alternatif sebagaimana diatur dalam PBI. Rencana penyesuaian struktur kepemilikan tersebut wajib dilakukan secara berkelanjutan dan mulai dimuat dalam Rencana Bisnis Bank tahun 2008 dan dilaporkan perkembangan pelaksanaannya kepada Bank Indonesia setiap triwulan dalam laporan Realisasi Rencana Bisnis Bank

## **BAB IV**

### **MANAJEMEN LIKUIDITAS**

#### **A. Defenisi Manajemen Likuiditas**

Likuiditas pada umumnya didefinisikan sebagai kepemilikan sumber dana yang memadai untuk memenuhi seluruh kebutuhan kewajiban yang akan jatuh tempo. Atau dengan kata lain kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban pada saat ditagih baik yang dapat diduga ataupun yang tidak terduga.

Definisi mengenai manajemen likuiditas menurut beberapa ahli:

- a. Manajemen likuiditas melibatkan perkiraan permintaan dana oleh masyarakat dan penyediaan cadangan untuk memenuhi semua kebutuhan (Duane B. Graddy)
- b. Manajemen likuiditas melibatkan perkiraan sumber dana dan penyediaan kas secara terus menerus baik kebutuhan jangka pendek atau musiman maupun kebutuhan jangka panjang. (Oliver G. Wood, Jr)

Suatu bank syariah dapat dikatakan likuid apabila:

- a. Dapat memelihara Giro Wajib Minimum di Bank Indonesia sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Dapat memelihara Giro di Bank Koresponden. Giro di Bank Koresponden adalah rekening yang dipelihara di Bank Koresponden yang besarnya ditetapkan berdasarkan Saldo Minimum.

- c. Dapat memelihara sejumlah Kas secukupnya untuk memenuhi pengambilan uang tunai.
- d. Tujuan manajemen likuiditas adalah:
  1. Menjaga posisi likuiditas bank agar selalu berada pada posisi yang ditentukan oleh otoritas moneter, yakni bank Indonesia.
  2. Mengelola alat likuid agar memenuhi semua kebutuhan cash flow termasuk kebutuhan yang tidak dapat diperkirakan.
  3. Memperkecil terjadinya idel fund (dana yang menganggur).
  4. Menjaga posisi likuiditas dan proyeksi arus kas agar selalu dalam posisi aman.

Fungsi manajemen likuiditas salah satunya adalah memberikan keyakinan kepada para penyimpan dana bahwa depositan dapat menarik dananya sewaktu-waktu atau pada saat jatuh tempo, dana tersebut dapat ditarik. Oleh karena itu, bank wajib mempertahankan sejumlah dana likuid agar bank dapat memenuhi kewajibannya tersebut.

Ciri-ciri bank yang memiliki likuiditas yang sehat, adalah sebagai berikut:

1. Memiliki sejumlah alat likuid, cash asset (uang kas, rekening pada bank sentral dan bank lainnya) setara dengan kebutuhan likuiditas yang diperkirakan.
2. Memiliki likuiditas kurang dari kebutuhan, tetapi memiliki surat-surat berharga yang segera dapat

- dialihkan menjadi kas, tanpa harus mengalami kerugian baik sebelum atau sesudah jatuh tempo.
3. Memiliki kemampuan untuk memperoleh likuiditas dengan cara menciptakan uang, misalnya dengan menjual surat berharga dengan menjual surat berharga dengan *repurchase agreement*

## **B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Likuiditas**

### **1. Faktor eksternal**

Faktor eksternal yang mempengaruhi kondisi likuiditas bank syariah dapat diidentifikasi sebagai berikut:

#### **a. Karakteristik penabung**

Faktor eksternal adalah berbagai hal yang terjadi diluar bank yang dapat mempengaruhi fund inflow. Sebagai contoh di Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia menunjukkan bahwa mereka sangat rasional dalam urusan bisnis walaupun menyadari nilai-nilai religius dalam transaksi keuangan. Majelis ulama indonesia telah mengharamkan bunga tetapi mereka tetap menyimpan uangnya di Bank Konvensional sepanjang lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan bank syariah. Ini merupakan salah satu masalah yang harus diperhatikan jika kita bicara tentang manajemen likuiditas.

Secara spesifik para deposan bank syariah memiliki pola perilaku menabung sebagai berikut:

1. Menyimpan dalam instrumen tabungan jangka pendek sehingga bisa dicairkan kapan saja baik dengan penalti atau tanpa penalti.



2. Untuk kepentingan jangka pendek dan lebih mengutamakan keuntungan. Dalam kondisi ekonomi dimana suku bunga naik dan pasar uang yang volatile, mereka akan pindah ke bank konvensional atau pasar uang konvensional.
3. Oleh karenanya banyak penabung di bank syariah juga tetap memelihara rekening tabungan di bank konvensional.

#### **b. Kondisi ekonomi dan moneter**

Sebagai bagian dari sistem perekonomian, kondisi perekonomian secara umum sangat mempengaruhi kondisi likuiditas perbankan syariah. Pada saat tingkat inflasi tinggi yang ditandai dengan tingginya demand, otoritas moneter dengan memainkan instrumen moneter seperti menaikkan suku bunga sertifikat bank Indonesia. Akibatnya bank konvensional juga akan menaikkan tingkat suku bunganya sehingga deposan yang memiliki mindset rasional akan menarik dananya dari bank syariah ke bank konvensional. Bank konvensional lebih memiliki fleksibilitas dalam menyesuaikan returnnya (suku bunganya) dibandingkan dengan bank syariah. Tidak bisa dipungkiri bahwa persaingan didalam menarik dana masyarakat tidak hanya datang dari bank sejenis (syariah) tetapi juga datang dari bank konvensional, terutama persaingan didalam memperebutkan segmen deposan rasional.

### **c. Persaingan antar lembaga keuangan**

Persaingan antar lembaga keuangan juga mempengaruhi likuiditas bank syariah. Pada saat bank syariah memberikan return yang rendah para pemilik dana terutama pemilik dana rasioanl akan mencari alternatif lain untuk mengoptimumkan return mereka. Berbagai lembaga keuangan seperti bank konvensional, lembaga keuangan bukan bank dan pasar uang dan modal merupakan pesaing yang harus diperhitungkan didalam memperebutkan dana masyarakat.

## **2. Faktor internal**

Faktor internal yang mempengaruhi kondisi likuiditas bank syariah dapat diidentifikasi sebagai berikut:

### **a. Manajemen risiko likuiditas**

Risiko likuiditas adalah risiko terjadinya kerugian yang merupakan akibat dari adanya kesenjangan antara sumber pendanaan yang pada umumnya berjangka pendek dan aktiva ang pada umumnya berjangka panjang. Besar kecilnya risiko likuiditas ditentukan antara lain:

1. Kecermatan dalam perencanaan arus kas atau arus dana berdasarkan prediksi pembiayaan dan prediksi pertumbuhan dana, termasuk mencermati tingkat fluktuasi dana.
2. Ketepatan dalam mengatur struktur dana termasuk kecukupan dana-dana non PLS.
3. Ketersediaan aset yang siap dikonversikan menjadi kas.

4. Kemampuan menciptakan akses ke pasar antar bank atau sumber dana lainnya, termasuk fasilitas lender of last resort.

Konsep likuiditas didalam dunia bisnis diartikan sebagai kemampuan menjual asset dalam waktu singkat dengan kerugian yang paling minimal. Tetapi pengertian likuiditas dalam dunia perbankan lebih kompleks dibanding dengan dunia bisnis secara umum. Dari sudut aktiva, likuiditas adalah kemampuan untuk mengubah seluruh aset menjadi bentuk tunai (cash), sedangkan dari sudut pasiva, likuiditas adalah kemampuan bank memenuhi kebutuhan dana melalui peningkatan portofolio liabilitas.

Secara garis besar manajemen likuiditas terdiri dari dua bagian, yaitu; pertama, memperkirakan kebutuhan dana, yang berasal dari penghimpunan dana (deposit inflow) dan untuk penyaluran dana (fund out flow) dan berbagai komitmen pembiayaan (finance commitments).

Bagian kedua dari manajemen likuiditas adalah, bagaimana bank bisa memenuhi kebutuhan likuiditasnya. Oleh karena itu bank harus mampu mengidentifikasi karakteristik setiap produk bank baik disisi aktiva maupun passiva serta faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Kelebihan dan kekurangan likuiditas sama-sama memiliki dampak kepada bank. Jika bank terlalu konservatif mengelola likuiditas dalam pengertian terlalu besar memelihara likuiditas akan mengakibatkan profitabilitas bank menjadi rendah walaupun dari sisi liquidity shortage risk akan aman. Sebaliknya jika bank menganut pengelolaan likuiditas yang

agresif maka cenderung akan dekat dengan liquidity shortage risk akan tetapi memiliki kesempatan untuk memperoleh profit yang tinggi. *Shortage liquidity risk* akan menyebabkan dampak serius terhadap *business continuity* dan *business sustainability*.

### **C. Instrumen Likuiditas Bank Syariah**

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya bank dapat mengalami kelebihan atau kekurangan likuiditas. Dalam hal terjadi kelebihan likuiditas, bank melakukan penempatan kelebihan likuiditas sehingga dapat memperoleh keuntungan. Sedangkan bila mengalami kekurangan likuiditas bank memerlukan sarana untuk menutupi kekurangan likuiditas baik yang disebabkan oleh kalah kliring maupun untuk menambah likuiditas dalam rangka kegiatan pembiayaan sehingga kegiatan operasional bank dapat berjalan dengan baik. Ada beberapa instrumen likuiditas yang dapat dijalankan bank syariah dalam rangka memenuhi kewajiban likuiditasnya yaitu:

#### *a. Giro Wajib Minimum (GWM)*

Giro Wajib Minimum (*Statutory Reserve Requirement*) adalah simpanan minimum bank umum dalam giro pada Bank Indonesia yang besarnya ditetapkan oleh Bank Indonesia berdasarkan persentase tertentu dari dana pihak ketiga (DPK). Perhitungan persentase GWM didasarkan pada jumlah harian saldo pada Bank Indonesia dan rata-rata harian jumlah DPK sebagai berikut:

Persentase GWM	Jumlah Harian	Saldo Giro Rata-rata DPK
Tanggal	Tanggal	Tanggal
1 s.d 7	1 s.d 7	16-23 bulan sebelumnya
8 s.d 15	8 s.d 15	24 s.d akhir bulan sebelumnya
16 s.d 23	16 s.d 23	1-7 bulan yang sama
24 s.d akhir bulan	24 s.d akhir bulan	8-15 bulan yang sama

*b. Kliring*

Kliring adalah suatu istilah dalam dunia perbankan dan keuangan yang menunjukkan suatu aktivitas. Kliring dibutuhkan untuk mempercepat transaksi perdagangan yang membutuhkan perlengkapan asset transaksi.

*c. Pasar Uang Antar Bank Berdasarkan Prinsip Syari'ah (Puas)*

Dalam rangka peningkatan pengelolaan dana bank, yaitu pengelolaan kelebihan dan kekurangan dana, perlu diselenggarakan Pasar Uang Antarbank. Agar bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah dapat juga mengelola kelebihan dan kekurangan dana secara efisien, maka diperlukan Pasar Uang Antarbanke.

*d. Sertifikat IMA (Investasi Mudharabah AntarBank)*

Sertifikat IMA dan Piranti yang digunakan dalam PUAS adalah Sertifikat IMA. Sertifikat ini digunakan sebagai sarana investasi bagi bank yang kelebihan dana untuk mendapatkan

keuntungan dan di lain pihak untuk mendapatkan dana jangka pendek bagi bank syari'ah yang mengalami kekurangan dana

*e. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)*

Selama ini kebijakan moneter yang dilakukan oleh Bank Indonesia dalam rangka penguatan aliran uang beredar ditempuh dengan pelaksanaan operasi pasar terbuka yaitu menambah atau mengurangi jumlah uang beredar di masyarakat melalui bank-bank konvensional. Dengan makin berkembangnya bank-bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah maka pengendalian uang dapat diperluas melalui bank-bank tersebut. Agar pelaksanaan operasi pasar terbuka berdasarkan prinsip syari'ah dapat berjalan dengan baik, maka diciptakanlah suatu piranti pengendalian uang beredar yang sesuai dengan prinsip syari'ah dalam bentuk Sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia (SWBI). Piranti tersebut dapat dijadikan sarana penitipan dana jangka pendek khususnya bagi bank yang mengalami kelebihan likuiditas.

**D. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)**

**a. Definisi Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)**

Menurut Fatwa DSN-MUI dijelaskan pengertian dari Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) yaitu merupakan instrumen kebijakan moneter yang bertujuan untuk mengatasi kesulitan kelebihan likuiditas pada bank yang beroperasi dengan prinsip syariah

Dalam Peraturan Bank Indonesia 2/9 /PBI tahun 2000, dijelaskan pula bahwa Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)

adalah sertifikat yang diterbitkan Bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadiah

Jadi, SWBI dapat kita katakan sebagai instrumen perbankan pengendali moneter yang dikeluarkan Bank Indonesia yang bebas riba sebagai bukti dari penitipan dana oleh Bank – bank Syariah atau Unit Usaha Syariah.

Karena SWBI merupakan acuan bank-bank Syari'ah yang ada di Indonesia, SWBI pasti memiliki karakteristik tersendiri. Adapun Menurut Fatwa DSN-MUI No.36/X/2002 karakteristik dari SWBI adalah:

- a. bank Indonesia selaku bank sentral boleh menerbitkan instrumen moneter berdasarkan prinsip syariah yang dinamakan Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) yang dapat dimanfaatkan oleh bank syariah untuk mengatasi kelebihan likuiditasnya.
- b. Akad yang digunakan untuk instrumen SWBI adalah akad wadi'ah sebagaimana diatur dalam fatwa DSN No. 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro dan Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/2000 tentang Tabungan.
- c. Dalam SWBI tidak boleh ada imabalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athayah*) yang bersifat sukarela dari pihak bank Indonesia.
- d. SWBI tidak boleh diperjualbelikan

Akan tetapi, Menurut pasal 6 Peraturan Bank Indonesia No.6/7/2004, yang termasuk karakteristik dari SWBI adalah:

- a. SWBI diterbitkan dan ditatausahakan tanpa warkat (scripless).
- b. SWBI tidak dapat diperjualbelikan (non negotiable).

Walau pun dari segi kedua uraian karakteristik tersebut nampaknya berbeda, tapi jika di telaah lebih lanjut. Keduanya memiliki persamaan maksud yaitu di katakan bahwa Sertifikat Wadiah Bank Indonesia tidak boleh di perjual belikan dan tanpa adanya imbalan. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia harus dibuat secara sukarela.

Sertifikat Wadiah Bank Indonesia sebagai acuan Bank-bank Syariah di Indonesia sudah tentu memiliki landasan hukum yang jelas, yaitu :

1. PBI No. 2/9/PBI/2000 tentang Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.
2. PBI No.6/7/PBI/2004 tentang Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.
3. SEBI No.6/6/DPM/2004 tentang tatacara pelaksanaan Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.
4. SEBI No.7/37/DPM/2005 tatacara Pelaksanaan dan Penyelesaian Sertifikat Wadiah Bank Indonesia.

#### **b. Peraturan Bank Indonesia No. 2/9/PBI/2000**

PBI No. 2/9/PBI/2000 tentang Sertifikat Wadiah Bank Indonesia terdiri dari 6 BAB dan 14 Pasal yang masing – masing bab menjelaskan mengenai peraturan – peraturan SWBI

Bab 1 mengenai ketentuan Umum, pasal 1 ayat 1 menjelaskan pengertian Bank seperti yg tercantum dalam UU No.7 tahun 1992 yang kemudian diubah ke UU No.10 tahun 1998. Pada ayat – ayat selanjutnya dijelaskan mengenai pengertian Unit Usaha Syariah yang untuk selanjutnya disebut



UUS, adalah unit kerja di kantor pusat bank konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah; Wadiah adalah perjanjian penitipan dana antara pemilik dana dengan pihak penerima titipan yang dipercaya untuk menjaga dana tersebut; SWBI adalah sertifikat yang diterbitkan Bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip Wadiah; dan Pusat Informasi Pasar Uang.

Bab 2 mengenai karakteristik, jumlah, dan waktu penitipan dana. Pada Pasal 2 dijelaskan sebagai berikut :

1. Bank Indonesia dapat menerima penitipan dana dari Bank atau UUS dengan menggunakan prinsip Wadiah.
2. Sebagai bukti penitipan dana sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), Bank Indonesia menerbitkan SWBI.
3. Bank Indonesia dapat memberikan bonus atas penitipan dana sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) yang diperhitungkan pada saat jatuh waktu.

Pasal 2 dijelaskan tentang jumlah dana yang dapat dititipkan sekurang – kurangnya yaitu sebesar Rp.500.000.000,00. Penitipan diatas dana tersebut hanya dapat dilakukan dengan kelipatan Rp.50.000.000,00.

Pasal 4 tentang jangka waktu penitipan dana ditetapkan selama 1 (satu) minggu, 2 (dua) minggu, dan 1(satu) bulan yang dinyatakan dalam hari. Sedangkan pasal 5 menjelaskan perubahan jangka waktu penitipan yang ditetapkan dengan Surat Edaran Bank Indonesia.

Bab 3 tentang Tatacara permohonan dan penyelesaian transaksi penitipan dana diatur dari pasal 6 hingga pasal 10 sebagai berikut:

## Pasal 6

Kegiatan penitipan dana dilakukan oleh Kantor Pusat Bank Indonesia dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 14.00 WIB.

## Pasal 7

1. Bank atau UUS mengajukan permohonan penitipan dana melalui Reuters Monitoring Dealing System (RMDS)/faksimili/telepon yang ditegaskan dengan faksimili, atau sarana lain yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
2. Permohonan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) wajib ditegaskan secara tertulis dengan Surat Penegasan Transaksi Penitipan dana (SPTP) sebagaimana contoh dalam lampiran 1, dan disampaikan selambat-lambatnya pukul 15.00 WIB.

## Pasal 8

1. Dalam hal Bank Indonesia menyetujui permohonan penitipan dana. Bank Indonesia akan memberitahukan kepada Bank atau UUS yang permohonannya disetujui melalui RMDS, telepon yang ditegaskan dengan faksimili atau sarana lain selambat-lambatnya pukul 15.00 WIB.
2. Bank Indonesia akan mengumumkan secara luas jumlah keseluruhan penitipan dana menurut jangka waktu pelaksanaan transaksi melalui PIPU, Reuters atau Telerate selambat-lambatnya pukul 16.00 WIB.

### Pasal 9

1. Penyelesaian transaksi penitipan dana dilakukan pada hari kerja yang sama.
2. Penyelesaian transaksi penitipan dana bagi Bank atau UUS yang permohonannya disetujui oleh Bank Indonesia dilakukan dengan mendebet rekening giro Bank atau UUS pada Bank Indonesia sebesar nilai titipan.

Bab 4 menjelaskan Tata Cara Penyelesaian Jatuh Waktu Penitipan Dana dan pemberian bonus.

### Pasal 10

1. Pada saat jatuh waktu penitipan dana, Bank Indonesia akan mengkredit rekening giro Bank atau UUS pada Bank Indonesia sebesar nilai titipan dana.
2. Dalam hal Bank Indonesia memberikan bonus kepada Bank atau UUS pada saat jatuh waktu penitipan dana sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (3), maka Bank Indonesia akan mengkredit rekening giro bank sebesar nilai bonus yang besarnya diatur dalam ayat (3) dan ayat (4).
3. Dalam hal Bank Indonesia akan memberikan bonus kepada Bank atau UUS yang menitipkan dana, maka besarnya bonus akan dihitung dengan menggunakan acuan tingkat indikasi imbalan Pasar Uang Antarbank berdasarkan prinsip Syariah (PUAS) yang merupakan rata-rata tertimbang tingkat indikasi imbalan Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank (Sertifikat IMA) yang terjadi di PUAS, pada tanggal penitipan dana.

4. Dalam hal data mengenai tingkat indikasi imbalan PUAS sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) tidak tersedia pada hari penitipan dana, maka besarnya bonus akan dihitung dengan menggunakan acuan tingkat indikasi imbalan PUAS terakhir yang terjadi atau rata-rata tingkat imbalan deposito investasi Mudharabah sebelum didistribusikan pada bulan sebelumnya dari seluruh Bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan UUS.

#### Pasal 11

Dalam pasal ini dijelaskan mengenai tempat pelaksanaan pendebetn rekening giro Bank atau UUS pada Bank Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (2) dan pengkreditan rekening giro Bank atau UUS pada Bank Indonesia yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Bank yang berkantor pusat di wilayah Jabotabek dilakukan oleh Kantor Pusat Bank Indonesia, Jl. M.H. Thamrin No. 2 Jakarta 10110;
2. Bagi Bank yang berkantor pusat di luar wilayah Jabotabek dilakukan oleh Kantor Bank Indonesia setempat.
3. BAB V mengatur mengenai Sanksi atas pembatalan transaksi – transaksi yang terjadi pada penitipan dana di Bank Indonesia.

#### Pasal 12

1. Dalam hal saldo rekening giro Bank atau UUS tidak mencukupi untuk menyelesaikan transaksi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (2), maka transaksi penitipan dana dibatalkan.

2. Atas pembatalan transaksi penitipan dana sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), Bank atau UUS dikenakan sanksi administratif berupa surat peringatan.
3. Dalam hal terjadi pembatalan transaksi penitipan dana karena saldo rekening giro Bank atau UUS pada Bank Indonesia tidak mencukupi untuk penyelesaian transaksi penitipan dana lebih dari 2 (dua) kali dalam kurun waktu 6 (enam) bulan, maka atas pembatalan yang ketiga dan seterusnya terhadap Bank atau UUS dikenakan sanksi sebagaimana dimaksud dalam ayat (2), dan dikenakan pula sanksi kewajiban membayar sebesar 1 o/oo (satu permil) dari kekurangan penitipan dana.

### Pasal 13

1. Bagi Bank atau UUS yang mengambil titipan dana sebelum jatuh waktu tidak diberikan bonus sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 ayat (3).
2. Tanpa mengurangi ketentuan dalam ayat (1), terhadap Bank atau UUS yang mengambil titipan dana sebelum jangka waktu penitipan berakhir, dikenakan biaya administrasi:
  - a. sebesar Rp 5.000.000,00 (lima juta rupiah) untuk jumlah titipan dana sampai dengan Rp 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah)
  - b. sebesar Rp 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) untuk jumlah titipan dana diatas Rp 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000.000,00 (lima ratus miliar rupiah)

- c. sebesar Rp 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah) untuk jumlah titipan di atas Rp 500.000.000.000,00 (lima ratus miliar rupiah).

**E. Tatacara Penitipan Dana dan Penyelesaian Penitipan Dana**

1. Jumlah dana dan jangka waktu jumlah dana yang ditiptikan sekurang-kurangnya Rp 500.000.000 dan selebihnya dengan kelipatan Rp 50.000.000. jangka waktu SWBI adalah satu minggu, dua minggu, dan satu bulan yang dinyatakan dalam jumlah hari.
2. Tata cara penitipan dana dan penyelesaian penitipan dana kegiatan penerimaan titipan dana oleh Bank Indonesia dilakukan dari pukul 08.00 wib s/d pukul 14.00 wib. Tata cara penitipan dana dilakukan sebagai berikut:
  - a. Bank atau UUS mengajukan permohonan penitipan dana melalui Reuters Monitoring Dealing System (RMDS)/faksimili/telepon yang ditegaskan dengan faksimili, atau sarana lain yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
  - b. Permohonan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) wajib ditegaskan secara tertulis dengan Surat Penegasan Transaksi Penitipan dana (SPTP) sebagaimana contoh dalam lampiran 1 dan disampaikan selambat-lambatnya pukul 15.00 WIB.

## **F. Tata Cara Penyelesaian Transaksi Penitipan Dana**

- a. Penyelesaian transaksi penitipan dana dilakukan pada hari kerja yang sama
- b. Penyelesaian transaksi penitipan dana yang permohonannya disetujui oleh Bank Indonesia dilakukan dengan mendebet rekening giro Bank sebesar nilai titipan dana
- c. Pada saat jatuh waktu penitipan dana, Bank Indonesia akan mengkredit rekening giro Bank atau UUS sebesar nilai titipan dana
- d. Bank Indonesia dapat memberikan bonus kepada Bank atau UUS pada saat jatuh waktu penitipan dana dengan cara mengkredit rekening giro Bank.

## **G. Pengertian PUAS dan IMA**

Sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no: 37/DSN-MUI/X/2002, yang dimaksud dengan PUAS adalah kegiatan transaksi keuangan jangka pendek antarpeserta pasar berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan akad yang dapat digunakan dalam Pasar Uang Antarbank berdasarkan prinsip Syariah adalah mudharabah, musyarakah, qardh, wadi'ah dan sharf.

Sedangkan IMA merupakan singkatan dari Investasi Mudharabah Antarbank. Tanda buktinya berbentuk sertifikat, biasa disebut dengan Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank atau Sertifikat IMA. Sertifikat IMA menjadi alat investasi antar bank syariah. Artinya, satu bank syariah dapat melakukan kegiatan investasi ke bank syariah lainnya dengan

penempatan modal-nya melalui instrumen Sertifikat IMA. Acuan akad IMA adalah prinsip mudharabah. Selanjutnya, sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No. 38/DSN-MUI/X/2002, tentang Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank, Sertifikat IMA dapat dipindahtangankan hanya satu kali setelah dibeli pertama kali. Pelaku transaksi Sertifikat IMA adalah: (i) bank syariah sebagai pemilik atau penerima dana; (ii) bank konvensional hanya sebagai pemilik dana.

Dengan adanya fasilitas pasar uang antar bank, maka bank-bank syaria'h, akan mendapatkan kemudahan-kemudahan, untuk memanfaatkan dana yang sementara *idle* (nganggur), bank dapat melakukan investasi jangka pendek di Pasar Uang, dan begitu sebaliknya, untuk memenuhi kebutuhan likuiditas jangka pendek, bank juga dapat memperolehnya dari Pasar Uang.

Namun, karena surat-surat berharga yang beredar di pasar uang konvensional merupakan surat-surat berharga yang berbasis bunga, maka bank-bank syaria'h tidak dapat memanfaatkan pasar uang yang ada, karena perbankan syaria'h tidak diperbolehkan menjadi bagian dari aktiva maupun pasiva yang berbasis bunga, dan hal ini merupakan kendala bagi kalangan perbankan syaria'h dalam melakukan pengelolaan likuiditas. Oleh karena itu untuk mendukung kelancaran perbankan syaria'h dalam mengelola likuiditasnya, maka perlu adanya instrumen-instrumen pasar uang yang berbasis syaria'h, sehingga perbankan syariah dapat melakukan fungsinya secara penuh, tidak saja dalam



memfasilitasi kegiatan perdagangan jangka pendek akan tetapi juga berperan dalam mendukung investasi jangka panjang.

## **H. Konsep dan Sistem PUAS dan IMA**

### **1. Konsep Dan Sistem PUAS**

Adapun landasan atau dalil yang dijadikan dasar konsep atas diperbolehkannya pelaksanaan pasar uang antar bank dengan prinsip syari'ah adalah:

- a. Adanya firman Allah SWT dalam Q.S. al-Baqarah ayat 275, yang artinya: “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.
- b. Hadits Nabi riwayat Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf yakni: "*Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat kecuali syarat mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram*"

- c. Hadits Nabi riwayat Muslim, Tirmidzi, an-Nasa'i, Abu Daud, dan Ibnu Majah dari abu Hurairah *"Rasulullah SAW melarang jual beli yang mengandung gharar"*
- d. Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah dari 'Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu 'Abbas dan riwayat Imam Malik dari Yahya *"Tidak boleh membahayakan orang lain dan menolak bahaya dengan bahaya"*
- e. Adanya kaidah ushul fiqih yang menyatakan bahwa adalah mubah hukumnya segala sesuatu selama tidak ada ketentuan hukum yang melarangnya. Dari ketentuan ini dapat dikatakan bahwa penyelenggaraan pasar uang antar bank yang berlandaskan prinsip syariah ini adalah boleh hukumnya selama tidak bertentangan dengan prinsip hukum Islam.
- f. Adanya hadis Nabi yang menyatakan pembolehan melakukan kegiatan investasi melalui mekanisme mudharabah.
- g. Adanya kaidah ushul yang menyatakan bahwa jika salah seorang dari mereka yang melakukan kerjasama membeli bagian dalam kemitraan tersebut, hukumnya adalah boleh karena ia membeli hak milik orang lain. Dengan demikian kaidah ini dapat dijadikan rujukan untuk diperkenalkannya penerbitan sertifikat IMA sebagai salah satu instrument dalam pasar uang yang berlandaskan prinsip syariah ini.

- h. Adanya kaidah ushul yang menyatakan bahwa tindakan seorang pemegang otoritas harus mengikuti perkembangan masalah yang berlaku, ataupun kaidah yang menyatakan pencegahan dari kerusakan lebih diutamakan dari menolak suatu mafsadah. Karenanya Bank Indonesia sebagai pemegang otoritas perbankan di Indonesia memiliki kewenangan untuk membatasi jual beli instrumen sertifikat IMA di pasar skunder untuk mencegah kesan terjadinya jual beli yang dapat mengarah pada tindakan spekulatif.

## 2. Konsep dan Sistem IMA

Jika dilihat fatwa Dewan Syari'ah Nasional tentang Sertifikat IMA, sebenarnya diterbitkan Sertifikat IMA dalam kegiatan investasi di pasar uang antarbank tidak lepas bahwa Islam memperbolehkan atau membenarkan umatnya melakukan transaksi muamalah seperti jual beli, sewa menyewa, hutang piutang dan lain-lain. Selain itu, tentunya juga terkait erat dengan adanya fatwa Dewan Syari'ah yang sebelumnya tentang bolehnya Mudharabah yakni fatwa No 07/DSN-MUI/IV/2000 dan fatwa No.36/DSN-MUI/X/2002 tentang bolehnya pasar uang antarbank.

Adapun yang menjadi landasan dalam penetapan fatwa Sertifikat IMA adalah :

1. Firman Allah SWT, QS. al-Ma'idah [5]: 1:

*"Hai orang yang beriman! Penuhilah aqad-aqad itu ..."*

2. Firman Allah, QS. an-Nisa [4]: 58:  
*"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya. ..."*
3. Firman Allah SWT, QS. al-Baqarah [2]: 279:  
*"Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya."*
4. Firman Allah SWT, QS. al-Baqarah [2]: 275:  
*"... Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba ..."*
5. Firman Allah SWT, QS. al-Baqarah [2]: 278:  
*"Hai orang yang beriman! Bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba jika kamu orang yang beriman."*
6. Firman Allah SWT, QS. al-Baqarah [2]: 280:  
*"Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui."*
7. Firman Allah, QS. an-Nisa` [4]: 29:  
*"Hai orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta saudaramu dengan cara yang bathil, kecuali dengan cara perniagaan yang saling rela di antara kalian ... "*

8. Firman Allah, QS. al-Maidah [5]: 2:  
*"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."*
  
9. Hadis Nabi SAW riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib:  
*"Nabi bersabda: Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum halus dengan jewawut (gandum kasar) untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual."*
  
10. Hadis Nabi riwayat al-Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf:  
*"Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."*
  
11. Hadis Nabi riwayat Muslim, al-Tirmizi, al-Nasa'i, Abu Daud, dan Ibnu Majah dari Abu Hurairah:  
*"Rasulullah SAW melarang jual beli yang mengandung gharar."*
  
12. Hadis Nabi riwayat al-Bukhari dari Abu Rafi':  
*"Orang yang terbaik di antara kamu adalah orang yang paling baik dalam pembayaran hutangnya."*

13. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari 'Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu 'Abbas, dan Malik dari Yahya:

*"Tidak boleh membahayakan orang lain dan menolak bahaya dengan bahaya yang lain."*

### 3. Peserta PUAS

Berbagai macam pihak yang ikut langsung dalam perdagangan atau transaksi di pasar uang, antara lain :

- a. Perusahaan umum, adalah perusahaan-perusahaan nonfinansial institution dan non bank financial business yang menghimpun dana dari pasar uang dengan menerbitkan surat-surat berharga jangka pendek berupa unsecured promissory notes
- b. Lembaga Pemerintah, banyak dari pemerintah pusat maupun daerah yang membutuhkan dana telangga (BridgingFunds) dalam jumlah besar untuk membiayai proyek-proyek pemerintah karena adanya perbedaan waktu, sebagai contoh antara pemerintah dari sektor pajak maupun pemerintah sektor lainnya dengan pengeluaran yang harus dilakukan. Dalam hal ini pemerintah akan menerbitkan surat-surat berhargajangka pendek dan obligasi
- c. Perbankan, di dalam pasar uang perbankan memiliki tiga peran utama. Pertama, perbankan menjadi lembaga perantara dari unit surplus kepada unit defisit yang membutuhkan dana. Kedua, perbankan di pasar uang adalah sebagai dealer di pasar. Ketiga,

perbankan pada pasar uang adalah pemberi jasa Free Base Income.

- d. Perusahaan Sekuritas dan Investasi, pada umumnya adalah perusahaan-perusahaan broker dan kelompok reksadana. Mereka biasanya membeli surat-surat berharga di pasar uang dan menjualnya kembali kepada individu-individu.
- e. Individu-individu, adalah investor utama dari perusahaan sekuritas dan investasi.
- f. Dealers, menggunakan piranti repurchase agreement untuk membiayai inventori mereka berupa surat-surat berharga yang mereka miliki.

#### 4. Mekanisme dan Penyelesaian Transaksi

Mekanisme perdagangan surat-surat berharga berbasis syariah harus tetap berkaitan dan berada dalam batas-batas toleransi dan ketentuan-ketentuan berdasarkan syariah, untuk memahami mekanisme PasarUang AntarBank Syariah dapat digambarkan sebagai berikut :

- a. Bank penanam dana pada sertifikat IMA melakukan pembayaran kepada bank penerbit dengan menggunakan nota kredit melalui kliring, bilyet giro Bank Indonesia atau transfer dana secara elektronik, disertai tembusan sertifikat IMA.
- b. Pemindahan sertifikat IMA hanya dapat dilakukan oleh bank penanam dana pertama, sedangkan dana ke dua tidak diperkenankan lagi memindahtangankan kepada bank lain sampai berakhirnya jangka waktu.

Agar bank penerbit sertifikat wajib memberitahukan kepemilikan sertifikat tersebut kepada bank penerbit.

- c. Pada saat sertifikat IMA jatuh waktu, penyelesaian transaksi dilakukan oleh bank penerbit dengan melakukan pembayaran kepada pemegang sertifikat terakhir sebesar nilai nominal investasi (face value), sedangkan imbalan dibayar pada awal bulan berikutnya. Pembayaran tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan nota kredit melalui kliring, bilyet giro Bank Indonesia atau transfer dana secara elektronis.

Sertifikat IMA diterbitkan oleh Bank Syariah pengelola dana dalam rangkap tiga yang wajib diserahkan kepada bank penanam modal sebagai penanaman dana. Pembayaran Sertifikat IMA oleh bank penanam dana dapat dilakukan dengan menggunakan nota kredit melalui kliring atau bilyet giro Bank Indonesia dengan melampiri lembar kedua Sertifikat IMA, atau transfer dana secara elektronis. Dalam hal pembayaran Sertifikat IMA dilakukan dengan transfer dana secara elektronis, bank penanam dana wajib menyampaikan lembar kedua Sertifikat IMA kepada Bank Indonesia.

Sertifikat IMA yang belum jatuh tempo dapat dipindahtangankan kepada bank lain, tetapi hanya dapat dilakukan 1 kali. Pemindahtanganan Sertifikat IMA hanya dapat dilakukan oleh bank penanam dana pertama, sedangkan bank penanam dana selanjutnya tidak diperkenankan memindahtangankan Sertifikat IMA kepada bank lainnya hingga berakhirnya jangka waktu sertifikat dimaksud.



Dalam hal pemindahtanganan, maka bank terakhir pemegang Sertifikat IMA wajib memberitahukan kepada bank penerbit sertifikat IMA. Tujuannya adalah untuk memudahkan bank penerbit Sertifikat IMA dalam membayar nominal pada saat jatuh tempo dan pembayaran imbalan.

#### 5. Penyelesaian transaksi PUAS

Piranti yang digunakan transaksi dalam Pasar Uang Antar Bank Syari'ah (PUAS) adalah Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA). Sertifikat ini merupakan sertifikat yang digunakan sebagai sarana investasi bagi bank yang kelebihan dana untuk mendapatkan keuntungan, dan di pihak lain Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA) juga sebagai sarana bagi Bank Syari'ah yang mengalami kekurangan dana untuk mendapatkan dana jangka pendek dengan prinsip mudharabah.

Di Indonesia masalah ini telah diatur oleh Bank Indonesia dengan PBI No.2/8/PBI/2000 dan Fatwa DSN Nomor: 38/DSNMUI/X.2002.

Untuk penerbitan Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA) harus memenuhi empat (4) persyaratan sebagai berikut:

1. Mencantumkan hal-hak sebagai berikut :
  - a. Kata-kata "Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank".
  - b. Tempat dan tanggal penerbitan Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA).

- c. Nomor Seri Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA).
  - d. Nilai Nominal Investasi.
  - e. Nisbah bagi hasil.
  - f. Jangka waktu Investasi.
  - g. Tingkat Indikasi Imbalan.
  - h. Tanggal Pembayaran Nominal dan Imbalan.
  - i. Tempat Pembayaran.
  - j. Nama Bank Penanam Dana.
  - k. Nama Bank Penerbit dan tanda tangan pejabat yang berwenang.
2. Berjangka waktu paling lama 90 hari (sembilan puluh) hari.
  3. Diterbitkan oleh Kantor pusat bank Syari'ah atau Unit Usaha Syari'ah.
  4. Format Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah

## 6. Penyelesaian Transaksi IMA

Bagi bank Syariah yang telah menerbitkan Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA) wajib melaporkan kepada Bank Indonesia pada hari penerbitan Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank Syari'ah (IMA) tersebut mengenai hal-hal :

1. Nilai Nominal Investasi.
2. Nisbah Bagi Hasil.
3. Jangka waktu Investasi dan
4. Tingkat indikasi imbalan sertifikat IMA.

## 7. Perhitungan Imbalan

- a. Tingkat realisasi imbalan Sertifikat IMA mengacu pada tingkat imbalan deposito investasi *Mudharabah* bank penerit sesuai dengan jangka waktu penanaman.
- b. Tingkat realisasi imbalan Sertifikat IMA yang berjangka waktu sampai dengan 30 hari mengacu pada tingkat imbalan deposito investasi *Mudharabah* (sebelum didistribusikan) dengan jangka waktu 1 (satu) bulan.
- c. Tingkat realisasi imbalan Sertifikat IMA yang berjangka waktu di atas 30 hari sampai dengan 90 hari mengacu pada tingkat imbalan deposito investasi *Mudharabah* (sebelum didistribusikan) dengan jangka waktu 3 (tiga) bulan.

## 8. Metode Perhitungan Tingkat Imbalan

Besarnya imbalan Sertifikat IMA dihitung berdasarkan jumlah nominal investasi, tingkat imbalan deposito investasi *Mudharabah* sesuai dengan jangka waktu penanaman dana dan nisbah bagi hasil yang disepakati. Rumus perhitungan besarnya imbalan Sertifikat IMA sebagai berikut:

$$X = P \times R \times t/360 \times k$$

Keterangan:

*X* = Besarnya imbalan yang diberikan kepada bank penanam dana

*P = Nilai nominal Investasi*

*R = Tingkat imbalan deposito investasi Mudharabah (sebelum didistribusikan)*

*T = Jangka waktu investasi*

*K = Nisbah bagi hasil untuk bank penanam dana atau tingkat realisasi Imbalan Sertifikat IMA*

Realisasi pembayaran imbalan dilakukan pada hari kerja pertama bulan berikutnya.

### **Contoh 1**

Bank A

- a. Pada bulan Maret 2000, R Deposito Investasi Mudharabah 1 bulan = 8% dan 3 bulan = 8,5%.
- b. Pada bulan April 2000, R Deposito Investasi Mudharabah 1 bulan = 9% dan 3 bulan = 10%..

Tanggal 3 Maret 2000:

Bank B menanamkan dana pada Bank A dalam bentuk Sertifikat IMA sebesar Rp. 10 Miliar selama 10 hari dengan nisbah bagi hasil yang disepakati (70:30).

Tanggal 15 Maret 2000:

Bank C menanamkan dana pada Bank A dalam bentuk Sertifikat IMA sebesar Rp. 20 Miliar selama 40 hari dengan nisbah bagi hasil yang disepakati (75:25).

Pengembalian nominal investasi:

- a. Kepada Bank B sebesar Rp. 10 miliar pada tanggal 13 Maret 2000.
- b. Kepada Bank C sebesar Rp. 20 miliar pada tanggal 24 April 2000.

Pembayaran Imbalan Sertifikat IMA:

Tanggal 3 April 2000:

- a. Kepada Bank B sebesar Rp. 10 miliar  $\times 8\% \times 10/360 \times 0,7 =$  Rp. 15,55 juta.
- b. Kepada Bank C sebesar Rp. 20 miliar  $\times 8,5\% \times 16/360 \times 0,75 =$  Rp. 56,67 juta.

Tanggal 1 Mei 2000:

Kepada Bank C sebesar Rp. 20 miliar  $\times 10\% \times 24/360 \times 0,75 =$  Rp. 99,99 juta.

## Contoh 2

### Bank A

- a. Pada bulan Maret 2000, R Deposito Investasi Mudharabah 1 bulan = 8% dan 3 bulan = 8,5%.
- b. Pada bulan April 2000, R Deposito Investasi Mudharabah 1 bulan = 9% dan 3 bulan = 10%..

Tanggal 3 Maret 2000:

Bank B menanamkan dana pada Bank A dalam bentuk Sertifikat IMA sebesar Rp. 10 Miliar selama 10 hari dengan nisbah bagi hasil yang disepakati (70:30).

Tanggal 10 Maret 2000:

Bank B memindahkan Sertifikat IMA kepada Bank D yang selanjutnya membayarkan jumlah investasi kepada Bank B sesuai dengan jumlah yang disepakati.

Tanggal 15 Maret 2000:

Bank C menanamkan dana pada Bank A dalam bentuk Sertifikat IMA sebesar Rp. 20 Miliar selama 40 hari dengan nisbah bagi hasil yang disepakati (75:25).

Tanggal 11 April 2000:

Bank C memindahkan Sertifikat IMA kepada Bank E yang selanjutnya membayarkan jumlah investasi kepada Bank C sesuai dengan jumlah yang disepakati.

Pengembalian nominal investasi:

- a. Kepada Bank D sebesar Rp. 10 miliar pada tanggal 13 Maret 2000.
- b. Kepada Bank E sebesar Rp. 20 miliar pada tanggal 24 April 2000.

Pembayaran Imbalan Sertifikat IMA:

Tanggal 3 April 2000:

- a. Kepada Bank D sebesar Rp. 10 miliar  $\times 8\% \times 10/360 \times 0,7 = \text{Rp. } 15,55 \text{ juta.}$
- b. Kepada Bank C sebesar Rp. 20 miliar  $\times 8,5\% \times 16/360 \times 0,75 = \text{Rp. } 56,67 \text{ juta.}$

Tanggal 1 Mei 2000:

Kepada Bank E sebesar Rp. 20 miliar  $\times 10\% \times 24/360 \times 0,75 = \text{Rp. } 99,99 \text{ juta.}$

Dalam menghitung tingkat imbalan (R) dapat menggunakan 2 metode yaitu *revenue sharing* dan *profit sharing*. Dalam hal Bank penerbit Sertifikat IMA menggunakan metode *profit sharing*, tingkat imbalan (R) dapat bernilai

negatife bila bank penerbit mengalami kerugian. Dalam hal R bernilai negatife, bank penanam dana tidak akan memperoleh imbalan. Selanjutnya, sepanjang kerugian tersebut bukan disebabkan oleh kecurangan/kelalaian bank penerbit, bank penanam dana akan menanggung kerugian tersebut maksimum sebesar nilai nominal investasi.

## 9. Pelaporan

Bank, dalam hal ini Kantor Pusat Bank syariah atau UUS penerbit Sertifikat IMA wajib melaporkan kepada Bank Indoneia pada hari penerbitan Sertifikat IMA mengenai (a) nilai nominal investasi; (b) nisbah bagi hasil; (c) jangka waktu investasi; dan (d) tingkat indikasi imbalan Sertifikat IMA, yaitu tingkat imbalan deposito investasi mudharabah (sebelum didistribusikan) pada bulan sebelumnya dikali nisbah bagi hasil untuk bank penanam dana.

Bank penerbit Sertifikat IMA juga wajib melaporkan kepada Bank Indonesia tingkat realisasi imbalan Sertifikat IMA, yaitu tingkat imbalan deposito investasi mudharabah (sebelum didistribusikan) dikali nisbah bagi hasil untuk bank penanam dana pada hari kerja pertama setiap bulan. Disamping itu bank syariah wajib melaporkan kepada bank Indonesia tingkat imbalan deposito investasi mudharabah untuk semua periode jangka waktu.



## 10. Penyelesaian Perselisihan

Jika terjadi terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dapat dilakukan melalui mediasi, badan arbitrase syariah atau berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

### I. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia

#### **Pasal 1**

Dalam Peraturan Bank Indonesia ini, yang dimaksud dengan:

1. Bank Syariah adalah Bank Umum sebagaimana dimaksud dalam pasal I angka 3 Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998, yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
2. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS adalah unit kerja di kantor pusat bank umum yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah dan atau unit syariah.<sup>1</sup>

3. 3 atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan atau unit syariah.
4. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia, yang selanjutnya disebut SWBI adalah bukti penitipan dana wadiah;
5. Penitipan Dana Wadiah adalah penitipan dana berjangka pendek dengan menggunakan prinsip wadiah yang disediakan oleh Bank Indonesia bagi Bank Syariah atau UUS.
6. Wadiah adalah perjanjian penitipan dana antara pemilik dana dengan pihak penerima titipan yang dipercaya untuk menjaga dana tersebut.

## **Pasal 2**

- 1) Bank Indonesia dapat menerima Penitipan Dana Wadiah dari Bank Syariah atau UUS.
- 2) Penitipan Dana Wadiah sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dengan mengajukan permohonan kepada Bank Indonesia.

## **Pasal 3**

- 1) Jumlah dana yang dititipkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) sekurang-kurangnya Rp500.000.000,00 (lima ratus juta Rupiah);
- 2) Jumlah penitipan dana di atas Rp500.000.000,00 (lima ratus juta Rupiah) hanya dapat dilakukan dalam kelipatan Rp50.000.000,00 (lima puluh juta Rupiah).

#### **Pasal 4**

- 1) Penitipan Dana Wadiah dapat berjangka waktu 7 (tujuh) hari, 14 (empat belas) hari, dan 28 (dua puluh delapan) hari.
- 2) Bank Indonesia akan mengumumkan jangka waktu Penitipan Dana Wadiah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) pada hari Penitipan Dana Wadiah.

#### **Pasal 5**

- 1) Penitipan Dana Wadiah tidak dapat diambil kembali oleh Bank syariah atau UUS sebelum berakhirnya jangka waktu Penitipan Dana Wadiah.
- 2) Dalam hal diperlukan Bank Indonesia dapat mengakhiri Penitipan Dana Wadiah sebelum berakhirnya jangka waktu sebagaimana dimaksud dalam pasal 4 ayat (1).

### **J. Karakteristik**

#### **Pasal 6**

- (1) SWBI diterbitkan dan ditatausahakan tanpa warkat (*scripless*).
- (2) SWBI tidak dapat diperjualbelikan (*non negotiable*).

### **K. Tata Cara Dan Penyelesaian Penitipan Dana**

#### **a. Penitipan Dana Wadiah**

##### **1. Permohonan**

1. Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS) dapat mengajukan permohonan Penitipan Dana Wadiah kepada Bank Indonesia melalui Bank Indonesia - *Scriptless Securities Settlement System* (BI-SSSS) dari

pukul 10.00 WIB s.d. pukul 14.00 WIB atau waktu yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, dengan memperhatikan kecukupan saldo rekening giro Rupiah Bank Syariah atau UUS yang bersangkutan di Bank Indonesia dan pengumuman rencana Penitipan Dana Wadiah oleh Bank Indonesia.<sup>2</sup>

2. Mekanisme pengajuan Penitipan Dana Wadiah melalui BI-SSSS diatur lebih lanjut dalam Surat Edaran mengenai pelaksanaan transaksi dan penatausahaan surat berharga melalui BI-SSSS.

a. Penyelesaian Penitipan Dana Wadiah

**Pasal 7**

- a) Penyelesaian Penitipan Dana Wadiah dilakukan pada tanggal yang sama dengan tanggal permohonan (*same day settlement*) dengan cara mendebet rekening giro Rupiah Bank Syariah atau UUS di Bank Indonesia melalui BI-SSSS sebesar nominal Penitipan Dana Wadiah.
- b) Bank Syariah atau UUS wajib menyediakan dana yang cukup sampai dengan *cut-off warning* BI-SSSS pada tanggal penyelesaian Penitipan Dana Wadiah sebagaimana dimaksud huruf a.
- c) Dalam hal sampai dengan *cut-off warning* BI-SSSS saldo rekening giro Rupiah Bank Syariah atau UUS di Bank Indonesia tidak mencukupi maka permohonan

Penitipan Dana Wadiah dibatalkan oleh Bank Indonesia.

- d) Pembatalan sebagaimana dimaksud dalam huruf c dilakukan menurut jangka waktu Penitipan Dana Wadiah yang tidak dapat dilakukan karena saldo rekening giro Rupiah Bank Syariah atau UUS di Bank Indonesia tidak mencukupi sebagaimana dimaksud dalam huruf c.

### **Pasal 8**

- a) Penyelesaian Penitipan Dana Wadiah pada tanggal jatuh waktu dilakukan dengan cara mengkredit rekening giro Rupiah Bank Syariah atau UUS di Bank Indonesia melalui BI-SSSS sebesar nominal Penitipan Dana Wadiah.
- b) Dalam hal tanggal jatuh waktu Penitipan Dana Wadiah adalah hari libur maka penyelesaian Penitipan Dana Wadiah sebagaimana dimaksud pada huruf a dilakukan pada hari kerja berikutnya.
- c) Contoh perhitungan jangka waktu Penitipan Dana Wadiah sebagaimana tercantum pada Lampiran 1.

### **b. Pemberian Bonus**

### **Pasal 9**

Bank Indonesia dapat memberikan bonus atas Penitipan Dana Wadiah sebagaimana dimaksud pada Pasal 2 ayat (1).

c. Sanksi

**Pasal 10**

- 1) Untuk setiap pembatalan transaksi Penitipan Dana Wadiah sebagaimana dimaksud pada Pasal 7 ayat (4), Bank Syariah atau UUS dikenakan sanksi berupa:
  - a. surat peringatan; dan
  - b. kewajiban membayar sebesar 1 0/00 (satu perseribu) dari Penitipan Dana Wadiah yang dibatalkan atau sebanyak-banyaknya Rp1.000.000.000,00 (satu miliar Rupiah).
- 1) Dalam hal Bank Syariah atau UUS mendapat sanksi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) sebanyak 3 (tiga) kali dalam jangka waktu 6 (enam) bulan sejak pembatalan pertama maka Bank Syariah atau UUS dimaksud tidak diperbolehkan mengajukan permohonan Penitipan Dana Wadiah selama 7 (tujuh) hari sejak tanggal dikeluarkannya surat peringatan ketiga.
- 2) Pengenaan sanksi kewajiban membayar sebagaimana dimaksud pada angka1 dilakukan dengan cara mendebet rekening giro Rupiah Bank Syariah atau UUS di Bank Indonesia melalui BI-SSSS pada hari kerja berikutnya.
- 3) Mekanisme pembukuan pengenaan sanksi melalui BI-SSSS diatur lebih lanjut dalam Surat Edaran mengenai pelaksanaan transaksi dan penatausahaan surat berharga melalui BI-SSSS.

## **BAB V**

### **KLIRING DAN KONSEP KLIRING**

#### **A. Pengertian Kliring dan Konsep Kliring**

Kliring adalah penyelesaian utang piutang antar bank-bank peserta kliring yang berbentuk surat-surat berharga. Kliring (dari bahasa Inggris *clearing*) sebagai suatu istilah dalam dunia perbankan dan keuangan menunjukkan suatu aktivitas yang berjalan sejak saat terjadinya kesepakatan untuk suatu transaksi hingga selesainya pelaksanaan kesepakatan tersebut. Kliring sangat dibutuhkan sebab kecepatan dalam dunia perdagangan jauh lebih cepat daripada waktu yang dibutuhkan guna melengkapi pelaksanaan aset transaksi. Kliring melibatkan manajemen dari paska perdagangan, pra penyelesaian eksposur kredit, guna memastikan bahwa transaksi dagang terselesaikan sesuai dengan aturan pasar, walaupun pembeli maupun penjual menjadi tidak mampu melaksanakan penyelesaian kesepakatannya. Proses kliring adalah termasuk pelaporan / pemantauan, marjin risiko, netting transaksi dagang menjadi posisi tunggal, penanganan perpajakan dan penanganan kegagalan.

#### **B. Prinsip Kliring**

Prinsip Kliring Sistem kliring yang dilaksanakan BI saat ini sudah dapat berlangsung secara nasional melalui Sistem Kliring Nasional BI (SKNBI). Maksudnya, proses kliring baik kliring debit maupun kliring kredit yang penyelesaian akhirnya dilakukan secara nasional. Ruang lingkup kegiatan kliring:

Melaksanakan kegiatan kliring atas semua transaksi bursa untuk produk ekuitas, derivatif dan obligasi pada bursa efek di Indonesia. Melaksanakan proses penentuan hak dan kewajiban anggota kliring yang timbul di transaksi bursa. Sistem Kliring Manual Sistem Kliring Manual adalah sistem penyelenggaraan kliring lokal yang dalam pelaksanaan perhitungan, pembuatan Bilyet Saldo Kliring serta pemilahan warkat dilakukan secara manual oleh setiap peserta. Pada proses Sistem Manual, perhitungan kliring akan didasarkan pada warkat yang dikliringkan oleh Peserta kliring.

Sistem Kliring Manual Tata cara ( Procedur ) Kliring Manual secara sederhana yaitu :

1. Warkat dicatat dalam list kliring sesuai bank peserta kliring
2. Nominal di list kliring dibuatkan rekapitulasi kliring
3. Atas penyerahan kliring dimuatkan bilyet kliring ke Bank Indonesia beserta warkat penyerahan.
4. Menerima warkat penarikan kliring on hand dari bank lain beserta bilyet dan rekap warkat penarikan kliring. Saat ini pengaturan mengenai sistem manual terdapat dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 2/7/DASP tanggal 24 Februari 2000 perihal Penyelenggaraan Kliring Lokal Secara Manual.

Pada sistem Manual, pelaksanaan fungsi-fungsi kliring seluruhnya dilakukan secara manual, dengan ciri-ciri sebagai berikut :

1. Perhitungan kliring dan pemilahan/penyampaian warkat dilakukan oleh semua peserta;



2. Pembuatan dan pencocokan rincian Daftar Warkat Kliring, penyusunan Neraca Kliring serta pembuatan Bilyet Saldo Kliring dilakukan oleh Peserta;
3. Penyusunan Neraca Kliring Penyerahan dan Pengembalian Gabungan dilakukan oleh Penyelenggara;
4. Identitas peserta menggunakan nomor urut kelompok;
5. Menggunakan warkat baku, namun dapat menggunakan standar kertas sekuriti yang lebih rendah bila dibandingkan dengan warkat baku pada sistem otomasi dan elektronik;
6. Kesalahan perhitungan lebih sering terjadi;
7. Memiliki wakil peserta sekurang-kurangnya 2 (dua) orang yang mempunyai kewenangan untuk membuat, mengubah dan menandatangani Daftar Warkat Kliring Penyerahan/Pengembalian, Neraca Kliring Penyerahan/Pengembalian, Bilyet Saldo Kliring serta menandatangani dan mencantumkan nama jelas sebagai tanda terima pada Daftar Warkat Kliring Penyerahan/Pengembalian yang diterima dari peserta lain. Sistem Kliring Elektronik Yaitu kliring lokal yang dalam perhitungan dan pembuatan bilyet saldo kliring berdasarkan data elektronik yang disertai dengan penyerahan warkat bank peserta kliring kepada penyelenggara kliring (Bank Indonesia) untuk diteruskan kepada bank penerima.

Sistem Kliring Elektronik Tata Cara (Procedure) Kliring Elektronik :

1. Pertama mempersiapkan warkat umum mekanisme dan dokumen kliring meliputi pemisahan warkat menurut jenis transaksinya, pembubuhan stempel kliring dan pencantuman informasi MICR code line baik pada warkat maupun pada dokumen kliring.
2. Selanjutnya Bank Pengirim merekam data warkat kliring ke dalam system TPK dengan menggunakan mesin reader encoder atau meng-input data warkat untuk menghasilkan DKE.
3. Kemudian mengelompokkan warkat dalam batch kemudian menyusulkan dalam bundel warkat yang terdiri dari : BPWD/BPWK; Lembar Substansi; Karti Batch Warkat Debet/Kredit; Warkat Debet/Kredit.
4. Lalu mengirimkan batch DKE secara elektronik melalui JKD ke SPKE di penyelenggara. Fisik warkat dari DKE selanjutnya dikirim ke penyelenggara untuk dipilah berdasarkan bank tertuju secara otomatis dengan menggunakan mesin baca pilah berteknologi image.
5. Kemudian peserta dapat melihat status DKE di TPK masing-masing, apakah pengiriman tersebut sukses atau gagal.
6. Lalu SPKE akan memproses DKE yang diterima secara otomatis setelah batas waktu transmit DKE berakhir.
7. Selanjutnya SPKE akan men-broadcast informasi hasil kliring kepada seluruh TPK sehingga peserta dapat secara on-line melihat posisi hasil kliring melalui TPK.
8. Terakhir hasil perhitungan DKE tersebut (Bilyet Saldo Kliring) selanjutnya dibubukan ke rekening giro

masing-masing bank di system Bank Indonesia Real Time Gross Settlement (system BI-RTGS).

Mekanisme Kliring Pertemuan kliring dilakukan dalam dua tahap yaitu :

- a. Kliring Penyerahan Kegiatan yang perlu dilakukan terlebih dahulu sebelum kliring penyerahan adalah :Warkat di cap yang memuat sebutan “kliring” dan dicantumkan nomor kode kelompok peserta.Persetujuan penyelenggara dan peserta lain Langkah-langkah selanjutnya adalah :
  1. Warkat-warkat dikelompokkan sesuai peserta. Warkat-warkat tersebut dapat digolongkan menjadi :**Warkat kliring** yang diserahkan oleh masing-masing peserta, yaitu : Ø Nota Debet Keluar yaitu warkat yang disetorkan oleh nasabah suatu bank untuk keuntungan rekening nasabah tersebut. Ø Nota Kredit Keluar yaitu warkat pembebanan ke rekening nasabah yang menyetorkan untuk keuntungan rekening nasabah bank lain. Warkat kliring yang diterima dari peserta lain, yaitu : Ø Nota Debet Masuk yaitu warkat yang diserahkan oleh peserta lain atas beban nasabah bank yang menerima warkat. Ø Nota Debet Keluar yaitu warkat yang diserahkan oleh peserta lain untuk keuntungan nasabah bank yang menerima warkat.
  2. Warkat debit dan kredit dirinci nilai nominalnya dalam suatu daftar.

3. Nilai nominal dan banyaknya warkat dalam daftar kliring di jumlahkan.
4. Serah terima warkat kliring yang telah ditandatangani oleh wakil peserta kliring
5. Apabila terjadi perbedaan pendapat mengenai dapat tidaknya warkat diperhitungkan dalam kliring, maka keputusan akhir diserahkan kepada penyelenggara.
6. Penyusunan neraca kliring penyerahan yang ditandatangani dan dibubuhi nama peserta kliring dengan jelas.
7. Wakil peserta kliring kembali ke bank masing-masing untuk menentukan layak tidaknya warkat-warkat yang diterima dari bank lain untuk diselesaikan.

Contoh Mekanisme Kliring : Terdapat 2 buah bank umum nasional yaitu SITIBANK dan KARMANBANK. Keduanya memiliki asset yang sama-sama disimpan disuatu tempat yakni Bank Indonesia. Seluruh asset yang di simpan di BI disebut Rekening Koran (R/K pada BI). BI mencatat R/K SITIBANK dan R/K KARMANBANK pada kolom Liability(kredit).

Kedua bank pun memiliki pembukuan yakni R/K pada BI dicatat di sisi Asset dan disisi Liability terdapat tabungan, giro, deposito, dan simpanan masyarakat lainnya. Sebuah kasus misalnya : SITIBANK memiliki seorang nasabah yang bernama Gino, ia mengirimkan cek sebesar Rp. 10 jt kepada Atun nasabah KARMANBANK. Atun mencairkan cek tersebut

di KARMANBANK, lalu KARMANBANK melakukan perubahan pembukuan menjadi R/K pada BI dicatat di kolom debit dan tabungan Atun Rp. 10 jt dikolom kredit. Begitu pula SITIBANK melakukan perubahan pembukuan pada rekening Gino menjadi Giro Gino pada kolom Debet dan R/K pada BI dikolom Kredit. Proses pemindahn giro berupa cek dari bank lain disebut Pinbuk Kredit. Pada BI R/K SITIBANK dan R/K KARMANBANK dicatat disisi Liability. Lalu karena KARMANBANK mengirimkan surat ke SITIBANK melalui BI yang disebut Nota Debet Keluar, maka terjadi perubahan jumlah R/K KARMANBANK di BI menjadi bertambah, kemudian SITIBANK menerima surat dari KARMANBANK melalui BI yang menyatakan bahwa sudah terjadi transaksi pencairan cek sebesar Rp. 10 jt dari nasabah Gino kepada Atun nasabah KARMANBANK, surat tersebut adalah Nota Debet Masuk, lalu SITIBANK melakukan perubahan rekening pada BI menjadi berkurang.

Kasus lain misalnya, Atun mengambil tabungan sebesar Rp.20 jt pada KARMANBANK, lalu KARMANBANK melakukan perubahan pembukuan menjadi Tab. Atun pada sisi Debet Rp.20 jt dan R/K pada BI disisi Kredit Rp.20 jt. Lalu KARMANBANK mengirimkan surat yaitu Nota Kredit Keluar yang menyatakan bahwa telah terjadi transaksi pada rekening Atun maka BI melakukan perubahan pembukuan R/K KARMANBANK menjadi R/K KARMANBANK pada sisi Debet dan R/K SITIBANK pada sisi Kredit sebesar Rp.20 jt. Lalu BI mengirimkan Nota Kredit Masuk pada SITIBANK ini

menjadi tolakan kliring, lalu SITIBANK melakukan perubahan pembukuan menjadi R/K pada BI pada sisi Debet Tab.

Gino pada sisi Kredit sebesar Rp. 20 jt. Kasus : Pada suatu hari Atun yang mempunyai tabungan di Bank BRI Jakarta dan harus mengirimkan sejumlah uang kepada Joko yang mempunyai rekening di BPD Papua. Dari ilustrasi di atas, kita ketahui bahwa Atun dan Joko mempunyai rekening pada bank yang berbeda. Selain Bank yang berbeda, tempat kedua bank tersebutpun berbeda pula. Oleh karena perbedaan tersebut, kedua bank harus mencari dimana suatu wilayah atau daerah terdapat kedua bank tersebut, skema alurnya akan diperlihatkan sebagai berikut : Gambar 1. Skema Alur Transaksi Jika Kedua Bank dan Wilayahnya Berbeda. Setelah ditelusuri, ternyata di wilayah Makasar terdapat kedua bank tersebut berdiri. Disanalah akan terjadi proses transaksi kliring. Tapi sebelumnya BRI Jakarta tempat Atun menyimpan uangnya akan mentrasfer sejumlah uang ke BRI Makasar dengan mengurangkan jumlahnya pada di Rekening Antar Kantor dan mengurangkannya pula pada tabungan Atun. Kemudian, BRI Makasar akan melakukan sistem kliring antara BRI Makasar dengan BPD Makasar. Jumlah uang yang telah dikirimkan melalui proses kliring akan masuk kedalam R/K pada BI atas nama bank BPD Makasar, kemudian BPD Makasar akan mertransfer uang itu ke BPD yang ada di Papua dimana Joko memiliki akun rekening tabungan. Jurnal pencatatan di setiap bank dapat di lihat pada gambar diatas.

## **C. CEK**

Cek adalah perintah tertulis nasabah kepada bank untuk menarik dananya sejumlah tertentu atas namanya atau atas unjuk.

### **1. Jenis-jenis Cek**

#### **a. Cek Atas Nama**

Merupakan cek yang diterbitkan atas nama seseorang atau badan hukum tertentu yang tertulis jelas di dalam cek tersebut. Sebagai contoh jika di dalam cek tertulis perintah bayarlah kepada: Tn. Roy Akase sejumlah Rp 3.000.000,- atau bayarlah kepada PT. Marindo uang sejumlah Rp 1.000.000,- maka cek inilah yang disebut dengan cek atas nama, namun dengan catatan kata “atau pembawa” dibelakang nama yang diperintahkan dicoret.

#### **b. Cek Atas Unjuk**

Cek atas unjuk merupakan kebalikan dari cek atas nama. Di dalam cek atas unjuk tidak tertulis nama seseorang atau badan hukum tertentu jadi siapa saja dapat menguangkan cek atau dengan kata lain cek dapat diuangkan oleh si pembawa cek. Sebagai contoh di dalam cek tersebut tertulis bayarlah tunai, atau cash atau tidak ditulis kata-kata apa pun.

#### **c. Cek Silang**

Cek Silang atau cross cheque merupakan cek yang dipojok kiri atas diberi dua tanda silang. Cek ini sengaja diberi silang, sehingga fungsi cek yang semula tunai berubah menjadi non tunai atau sebagai pemindahbukuan.

#### **d. Cek Mundur**

Merupakan cek yang diberi tanggal mundur dari tanggal sekurang, misalnya hari ini tanggal 01 Mei 2002. Sebagai contoh. Tn. Roy Akase bermaksud mencairkan selebar cek dan di mana dalam cek tersebut tertulis tanggal 5 Mei 2002. jenis cek inilah yang disebut dengan cek mundur atau cek yang belum jatuh tempo, hal ini biasanya terjadi karena ada kesepakatan antara si pemberi cek dengan si penerima cek, misalnya karena belum memiliki dana pada saat itu.

#### **e. Cek Kosong**

Cek kosong atau blank cheque merupakan cek yang dananya tidak tersedia di dalam rekening giro. Sebagai contoh nasabah Tn. Rahman Hakim menarik cek senilai 60 juta rupiah yang tertulis di dalam cek tersebut, akan tetapi dana yang tersedia di rekening giro tersebut hanya ada 50 juta rupiah. Ini berarti kekurangan dana sebesar 10 juta rupiah, apabila nasabah menariknya. Jadi jelas cek tersebut kurang jumlahnya dibandingkan dengan jumlah dana yang ada. Bagian-bagian dalam cek Keterangan yang ada di dalam suatu cek :

1. Ada tertulis kata-kata Cek atau Cheque
2. Ada tertulis Bank Penerbit (Bank Matras)
3. Ada nomor cek
4. Ada tanggal penulisan cek (di bawah nomor cek)
5. Ada perintah membayar ” bayarlah kepada..... atau pembawa”
6. Ada jumlah uang (nominal angka dan huruf)



7. Ada-tanda tangan dan atau cap perusahaan pemilik cek

#### **D. Tujuan Kliring**

Tujuan dilaksanakan kliring oleh bank sentral antara lain:

- a. Untuk memajukan dan memperlancar lalu lintas pembayaran giral
- b. Agar perhitungan penyelesaian utang piutang dapat dilakukan lebih mudah, aman dan efisien.

#### ***Tata cara penyelenggaraan kliring***

Pertemuan kliring lokal dilakukan dalam dua tahap yaitu :

- a. Pertemuan kliring penyerahan, dan
- b. Kliring retur sebelum pertemuan kliring diadakan harus lebih dahulu dipersiapkan hal-hal sebagai berikut:

##### ***1. Cap Kliring***

- a. Semua warkat harus dicap terlebih dahulu dengan cap yang memuat sebutan kliring dan dicantumkan nomor kode kelompok peserta yang bersangkutan.
- b. Cap kliring harus disetujui oleh penyelenggara dan di muka para peserta lain. Demikian pula bila ada perubahan atau penggantian Cap Kliring.

- c. Cap kliring pada warkat debit maupun kredit merupakan bukti atau tanda pengenal dari peserta.
- d. Cap kliring pada bilyet giro yang tidak ditolak berarti peserta yang membubuhi cap tadi telah menerima sejumlah dana yang tercantum dalam bilyet giro tersebut.
- e. Jika dalam satu warkat terdapat lebih dari satu cap kliring maka cap kliring terdahulu harus dibatalkan dengan cap kliring pembatalan yang ditanda tangani oleh pejabat yang berwenang dari peserta yang bersangkutan.

## ***2. Kliring Penyerahan***

- a. Untuk memperlancar penyelenggaraan kliring, peserta dibagi atas beberapa kelompok.
- b. Sebelum kliring dimulai warkat-warkat dipisahkan menurut kelompok yang bersangkutan. Warkat debit dan warkat kredit diperinci nilai nominalnya dalam daftar kliring tersendiri. Nilai nominal dan banyaknya warkat dalam daftar kliring dijumlahkan.
- c. Serah terima warkat kliring yang telah ditanda tangani oleh wakil peserta kliring berlangsung antara yang menyerahkan dan yang menerima warkat setelah menandatangani daftar kliring sebagai bukti penerimaan.

- d. Apabila terjadi perbedaan pendapat antara dua peserta mengenai dapat tidaknya warkat diperhitungkan dalam kliring, maka keputusan terakhir diserahkan kepada penyelenggara.
- e. Dari hasil penyerahan dan penerimaan warkat masing-masing wakil peserta disusun neraca penyerahan yang ditanda tangani dan dibubuhi nama jelas. Neraca kliring ini harus dilengkapi dengan rekapitulasi penyerahan dan penerimaan baik untuk warkat-warkat debit maupun kredit.
- f. Peserta dilarang menerima setoran untuk langsung dikliringkan di kantor penyelenggara.

### ***3. Penolakan Warkat***

- a. Warkat dapat diterima oleh masing-masing peserta apabila warkat tersebut memenuhi syarat dan dananya cukup tersedia.
- b. Semua warkat debit yang ditolak karena tidak memenuhi persyaratan butir a di atas dikembalikan pada peserta yang mengajukan pada waktu kliring retur. Pengembalian warkat kredit dilakukan melalui kliring penyerahan setelah diketahui adanya kesalahan.
- c. Pengembalian warkat disertai dengan Surat Keterangan Penokan (SKP) yang ditanda tangani dan diberi nama jelas dari peserta penerima. SKP tersebut berisi alasan-alasan

penolakan warkat, sesuai ketentuan-ketentuan tentang cek dan bilyet giro kosong.

Cara penyampaian warkat :

- a. Warkat asli diserahkan kepada peserta yang mengklirngkan,
- b. Tembusan pada penyetor,
- c. Tembusan pada penyelenggara.
- d. Warkat yang ditolak dan diduga ada kriterianya dengan kejahatan, harus ditahan. Kemudian dibuat surat keterangan pemalsuan dan dilaporkan pada polisi

Tata Cara Penyelenggaraan Kliring. Bank Indonesia selaku penyelenggara kliring, memiliki tata cara dan aturan-aturan yang telah baku dalam mengkoordinir bank-bank peserta kliring yang dilakukan pada setiap wilayah kliring. Bank-bank peserta baik itu dari Bank-bank Umum maupun Bank-bank pembangunan harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan tersebut. Karena bank yang tidak patuh bisa saja dihentikan dari keikut sertaannya dalam kliring. Baiknya sekarang mari kita langsung saja masuk kepada pembahasannya. Oh ya, anda juga bisa membaca artikel saya sebelumnya yang berjudul : Cara Mudah Memahami Kliring Antarbank.

#### **E. Pengertian Giro**

Giro adalah simpanan pihak lain pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan

cek, bilyet giro, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.

Perlakuan Akuntansisetoran giro yang diterima tunai pada saat uang diterima. Setoran giro melalui kliring (bilyet giro bank lain) diakui setelah tidak ada tolakan (dananya sudah efektif)

### **1. Sifat Rekening Giro**

Rekening giro merupakan hutang jangka pendek bank yang harus disajikan dalam hutang lancar. Setiap kali terjadi mutasi penambahan rekening nasabah akan dibukukan disebelah kredit dan setiap kali terjadi pengurangan rekening giro nasabah akan dibukukan disebelah debet. Dengan demikian saldo normal rekening giro adalah sebelah kredit. Apabila saldo rekening giro nasabah berada pada sisi debet, maka rekening tersebut bersaldo negatif yang lazimnya dalam dunia perbankan dikenal dengan saldo merah atau terjadinya overdraft (bersaldo negatif). Kalau sampai terjadi saldo negatif, maka kepada pemegang giro tidak dapat lagi menarik dananya dan kepadanya tidak akan diberikan bunga atau jasa giro, melainkan akan dibebankan dengan sejumlah biaya atau beban bunga yang harus dilunasi oleh nasabah yang bersangkutan. Biaya bunga tersebut memperbesar saldo debet rekening giro yang bersangkutan.

### **2. Pembukuan Transaksi Giro**

Transaksi giro yang dibukukan oleh bank dapat terjadi dari beberapa peristiwa seperti: Pembukaan rekening giro

pertama kali, setoran nasabah secara tunai, setoran nasabah secara kliring, setoran dari transfer, pemindahbukuan karena kliring atau transfer, penarikan tunai, penambahan karena adanya jasa giro (bunga giro), pembebanan karena amanat nasabah, dan lain-lain. Rekening giro merupakan hutang jangka pendek bank yang harus disajikan dalam hutang lancar. Setiap kali terjadi mutasi pertambahan rekening giro nasabah akan dibukukan disebelah kredit dan setiap terjadi pengurangan rekening giro nasabah akan dibukukan disebelah debet. Apabila saldo suatu rekening giro nasabah berada pada sisi debet maka rekening tersebut bersaldo negatif atau dalam dunia perbankan dikenal dengan saldo merah atau terjadi overdraft (bersaldo negatif).

Apabila terjadi overdraft maka kepada pemegang giro tidak dapat lagi menarik dananya dan kepada nasabah tidak akan diberikan bunga atau jasa giro melainkan dibebankan sejumlah biaya atau beban bunga.

## **BAB VI**

### **GIRO WAJIB MINIMUM**

#### **A. Giro Wajib Minimum**

Giro Wajib Minimum disingkat GWM adalah jumlah dana minimum yang wajib dipelihara oleh Bank yang besarnya ditetapkan oleh Bank Indonesia sebesar Persentase tertentu dari Dana Pihak Ketiga Bank / DPK (*merupakan kewajiban Bank kepada penduduk dan bukan penduduk dalam rupiah dan valuta asing*). Dalam perhitungan GWM, DPK berpedoman kepada laporan DPK dalam Rupiah dan Valuta Asing pada Laporan Berkala Bank Umum. Bank diwajibkan memenuhi GWM dalam rupiah yang terdiri dari *GWM Primer, GWM Sekunder dan GWM LDR serta tambahan GWM Valas* bagi bank devisa, yang secara singkat diuraikan sebagai berikut :

1. GWM Primer adalah simpanan minimum yang wajib dipelihara oleh Bank dalam bentuk saldo Rekening Giro pada Bank Indonesia yang besarnya ditetapkan oleh Bank Indonesia sebesar persentase tertentu dari DPK. Pemenuhan GWM Primer dalam rupiah dihitung dengan membandingkan saldo Rekening Giro Bank pada Bank Indonesia setiap akhir hari dalam 1 (satu) masa laporan terhadap rata-rata harian jumlah DPK dalam 1 (satu) masa laporan pada 2 (dua) masa laporan sebelumnya. *GWM Primer dalam rupiah adalah sebesar 8% (delapan persen) dari DPK dalam rupiah.*
2. GWM Sekunder adalah cadangan minimum yang wajib dipelihara oleh Bank berupa SBI, SUN, SBSN,

dan/atau *Excess Reserve*, yang besarnya ditetapkan oleh Bank Indonesia sebesar persentase tertentu dari DPK. *Besaran GWM Sekunder dalam rupiah adalah 2,5% (dua koma lima persen)* dari DPK dalam rupiah yang dihitung dengan membandingkan jumlah SBI, SUN, SBSN, dan/atau *Excess Reserve* setiap akhir hari dalam 1 (satu) masa laporan terhadap rata-rata harian jumlah DPK dalam 1 (satu) masa laporan pada 2 (dua) masa laporan sebelumnya. *Excess Reserve* adalah kelebihan saldo Rekening Giro Rupiah Bank dari GWM Primer dan GWM LDR yang wajib dipelihara di Bank Indonesia.

3. *GWM LDR* adalah simpanan minimum yang wajib dipelihara oleh Bank dalam bentuk saldo Rekening Giro pada Bank Indonesia sebesar persentase dari DPK yang ditetapkan sebesar perhitungan antara Parameter Disinsentif Bawah atau Parameter Disinsentif Atas dengan selisih antara LDR Bank dan LDR Target dengan memperhatikan selisih antara KPMM Bank dan KPMM Insentif.

Besaran dan parameter yang digunakan dalam perhitungan *GWM LDR* dalam rupiah ditetapkan (dapat sewaktu-waktu diubah oleh BI) sebagai berikut:

- a. Batas bawah LDR Target sebesar 78% (tujuh puluh delapan persen).
- b. Batas atas LDR Target sebesar 100% (seratus persen).
- c. KPMM Insentif sebesar 14% (empat belas persen).



- d. Parameter Disinsentif Bawah sebesar 0,1 (nol koma satu).
- e. Parameter Disinsentif Atas sebesar 0,2 (nol koma dua).

## **B. Maksud GWM**

Sesungguhnya, ada satu instrumen lagi yang dipakai untuk ekspansi sebuah bank, yakni giro wajib minimum alias GWM. Sebagai salah satu respons perkembangan perekonomian dan dunia bisnis, menurut data BI, di Indonesia diterapkan tiga jenis kebijakan GWM sebagai instrumen kebijakan moneter maupun kebijakan makroprudensial.

Pertama, GWM primer, yakni simpanan minimum (rupiah/valas) yang wajib dipelihara oleh bank dalam rekening giro di BI yang besarnya ditetapkan dalam rasio terhadap dana pihak ketiga (DPK). Besaran GWM pada November 2015 adalah rupiah (8,0%) dan valas (8,0%).

GWM primer merupakan *tools* untuk ekspansi (menambah likuiditas bank) apabila diturunkan atau mengerem perkembangan kredit perbankan apabila dinaikkan (mengurangi likuiditas bank). Kebijakan ini ditujukan untuk mempengaruhi likuiditas sehingga dapat mempengaruhi suku bunga maupun kapasitas penyaluran kredit bank.

Kedua, GWM sekunder, adalah cadangan minimum (rupiah) yang wajib dipelihara oleh bank berupa surat berharga (SBI, SDBI, SBN) dan *excess reserve* yang besarnya ditetapkan dalam rasio terhadap DPK. Per

November ini besaran GWM sekunder ditetapkan rupiah (4,0%) dan untuk valas (tidak ada).

Kebijakan ini ditujukan untuk mempengaruhi *buffer* likuiditas bank sekaligus pendalaman sektor keuangan. Apabila dinaikkan tujuannya adalah untuk mengurangi kapasitas kredit bank. Sebaliknya, apabila diturunkan, tujuannya untuk menambah kapasitas kredit bank.

Ketiga, GWM-LFR (*loan to funding ratio*), yakni simpanan minimum (rupiah) yang wajib dipelihara oleh bank dalam rekening giro di BI sebesar persentase tertentu terhadap DPK yang dihitung berdasarkan selisih antara realisasi LFR bank dan LFR target yang ditetapkan BI. Target LFR per November ini untuk rupiah adalah 78%-92%. Untuk Valas tidak ada.

GWM-LFR ini ditujukan untuk mengarahkan agar penyaluran kredit bank berada dalam *range* yang telah ditentukan agar tidak terlalu rendah sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, namun tetap *prudent*.

### **C. Perhitungan Persentase GWM**

Besaran dan parameter yang digunakan dalam perhitungan GWM LDR dalam rupiah ditetapkan (dapat sewaktu-waktu diubah oleh BI) sebagai berikut:

- a. Batas bawah LDR Target sebesar 78% (tujuh puluh delapan persen).
- b. Batas atas LDR Target sebesar 100% (seratus persen).
- c. KPMM Insentif sebesar 14% (empat belas persen).

- d. Parameter Disinsentif Bawah sebesar 0,1 (nol koma satu).
- e. Parameter Disinsentif Atas sebesar 0,2 (nol koma dua).

Perhitungan GWM LDR dilakukan sebagai berikut :

1. Dalam hal LDR Bank berada dalam kisaran LDR Target maka GWM LDR Bank adalah sebesar 0% (nol persen) dari DPK dalam rupiah.
2. Dalam hal LDR Bank lebih kecil dari batas bawah LDR Target maka GWM LDR merupakan hasil perkalian antara Parameter Disinsentif Bawah, selisih antara batas bawah LDR Target dan LDR Bank, dan DPK dalam rupiah.
3. Dalam hal LDR Bank lebih besar dari batas atas LDR Target dan KPMM Bank lebih kecil dari KPMM Insentif maka GWM LDR merupakan hasil perkalian antara Parameter Disinsentif Atas, selisih antara LDR Bank dan batas atas LDR Target, dan DPK dalam rupiah.
4. Dalam hal LDR Bank lebih besar dari batas atas LDR Target dan KPMM Bank sama atau lebih besar dari KPMM Insentif, maka GWM LDR Bank adalah sebesar 0% (nol persen) dari DPK dalam rupiah.

Rasio Kewajiban Penyediaan Modal Minimum adalah rasio perbandingan antara modal dengan aset tertimbang menurut risiko sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai kewajiban penyediaan modal minimum bank umum.

1. KPMM yang digunakan dalam perhitungan GWM LDR adalah KPMM triwulanan hasil perhitungan Bank Indonesia yang digunakan dalam rangka pengawasan terhadap Bank yang bersangkutan, dengan ketentuan
2. KPMM pada posisi akhir bulan September digunakan untuk perhitungan GWM LDR dalam rupiah harian untuk bulan Desember, Januari, dan Februari.
3. KPMM pada posisi akhir bulan Desember digunakan untuk perhitungan GWM LDR dalam rupiah harian untuk bulan Maret, April, dan Mei.
4. KPMM pada posisi akhir bulan Maret digunakan untuk perhitungan GWM LDR dalam rupiah harian untuk bulan Juni, Juli, dan Agustus.
5. KPMM pada posisi akhir bulan Juni digunakan untuk perhitungan GWM LDR dalam rupiah harian untuk bulan September, Oktober, dan November.

#### **D. GWM VALAS**

GWM dalam valuta asing ditetapkan sebesar prosentase tertentu (dapat diubah sewaktu-waktu oleh BI) dari DPK dalam valuta asing. DPK dalam valuta asing meliputi kewajiban dalam valuta asing kepada pihak ketiga, termasuk Bank di Indonesia, baik kepada penduduk maupun bukan penduduk, yang terdiri dari: giro, tabungan, simpanan berjangka/deposito, dan kewajiban-kewajiban lainnya.

Saat ini ketentuan pemenuhan GWM dalam valuta asing ditetapkan sebagai berikut :

1. sejak tanggal 1 Maret 2011 sampai dengan tanggal 31 Mei 2011, GWM dalam aluta asing ditetapkan sebesar 5% (lima persen) dari DPK dalam valuta asing.
2. sejak tanggal 1 Juni 2011, GWM dalam valuta asing ditetapkan sebesar 8% (delapan persen) dari DPK dalam valuta asing.

## **E. Giro Wadi'ah, Tabungan Mudharabah, Deposito Investasi Mudharabah, Murabahah.**

### **1. Giro wadiah adalah**

Giro Wadi'ah adalah giro yang dijalankan berdasarkan akad wadi'ah, yakni titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki. Sarana penyimpanan dana dengan pengelolaan berdasarkan prinsip al-Wadi'ah Yad Dhomanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan media cek atau bilyet giro. Dengan prinsip tersebut titipan akan dimanfaatkan dan diinvestasikan Bank secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada berbagai jenis usaha dari usaha kecil dan menengah sampai pada tingkat korporat secara profesional tanpa melupakan prinsip syariah. Bank menjamin keamanan dana secara utuh dan ketersediaan dana setiap saat guna membantu kelancaran transaksi.

Bank Islam dapat memberikan jasa simpanan giro dalam bentuk rekening wadi'ah. Dalam hal ini bank Islam menggunakan prinsip wadiah yad dhamanah. Dengan prinsip ini bank sebagai custodian harus menjamin pembayaran kembali nominal simpanan wadiah. Dana

tersebut dapat digunakan oleh bank untuk kegiatan komersial dan bank berhak atas pendapatan yang diperoleh dari pemanfaatan harta titipan tersebut dalam kegiatan komersial. Pemilik simpanan dapat menarik kembali simpanannya sewaktu-waktu, baik sebagian atau seluruhnya. Bank tidak boleh menyatakan atau menjanjikan imbalan atau keuntungan apapun kepada pemegang rekening wadiah, dan sebaliknya pemegang rekening juga tidak boleh mengharapkan atau meminta imbalan atau keuntungan atas rekening wadiah. Setiap imbalan atau keuntungan yang dijanjikan dapat dianggap riba. Namun demikian bank, atas kehendaknya sendiri, dapat memberikan imbalan berupa bonus (hibah) kepada pemilik dana. (pemegang rekening).

## **2. Tabungan mudharabah**

Tabungan Mudharabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Mudharabah mempunyai dua bentuk, yakni mudharabah Muthlaqah dan mudharabah muqayyadah, yang perbedaan utama di antara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya.

Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai mudharib (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul mal (pemilik dana). Bank syariah dalam kapasitasnya sebagai mudharib, mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta

mengembangkannya, termasuk melakukan akad mudharabah dengan pihak lain.

Namun, di sisi lain, bank syariah juga memiliki sifat sebagai seorang wali amanah (trustee), yang berarti bank harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya.

Dari hasil pengelolaan dana mudharabah, bank syariah akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.

Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah mismanagement (salah urus), bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut. Dalam mengelola harta mudharabah, bank menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Di samping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah penabung tanpa persetujuan yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil tabungan mudharabah dibebankan langsung ke rekening tabungan mudharabah pada saat perhitungan bagi hasil.

### **3. Deposito investasi mudharabah**

Deposito *mudharabah* adalah deposito dengan akad antara pemilik dana sebagai “*shohibul maal*” (nasabah

/pemilik dana) dengan bank sebagai pengelola dana atau "*mudhorib*" untuk mengelola dana dan memperoleh laba serta dibagi sesuai nisbah yang disepakati. Pada *deposito mudharabah* di BPRS PNM Binama ini memang dirancang sebagai sarana untuk investasi orang-orang yang mempunyai dana sehingga dana tersebut akan menghasilkan nisbah bagi hasil yang menguntungkan yang akan diberikan setiap bulannya sesuai jangka waktu yang telah disepakati.

Aplikasi dalam perbankan akad *mudharabah* biasanya diterapkan pada produk-produk pendanaan dan pembiayaan.

Pada sisi penghimpunan dana, *mudharabah* diterapkan pada:

1. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan sebagainya
2. Deposito biasa dan deposito special dimana deposito special dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murobahah* saja atau ijarah saja

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk:

1. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa
2. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah* dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shohibul maal*.



Manfaat akad *mudharabah* antara lain:

1. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat
2. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/ hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*
3. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah
4. Bank akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungannya yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
5. Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungannya yang dihasilkan nasabah, sekalian merugi dan terjadi krisis ekonomi.

#### **4. Murabahah**

Murabahah adalah perjanjian jual-beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

Murabahah, dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.

Jika seseorang melakukan penjualan komoditi/barang dengan harga *lump sum* tanpa memberi tahu berapa nilai pokoknya, maka bukan termasuk murabahah, walaupun ia juga mengambil keuntungan dari penjualan tersebut. Penjualan ini disebut *musawamah*.

Ketentuan umum murabahah dalam bank syari'ah :

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atasnama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus

memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah beserta biaya tambahan yang diperlukan, misal ongkos angkut barang.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang.

#### **F. Pelanggaran dan Sanksi**

Pelanggaran dan sanksi adalah bank wajib menyediakan likuiditas tersebut dan mengelolanya dengan baik karena apabila likuiditas tersebut terlalu kecil maka akan mengganggu kegiatan operasional bank namun demikian likuiditas juga tidak boleh terlalu besar karena apabila jumlah likuiditas terlalu besar maka akan menurunkan efisiensi sebuah bank sehingga berdampak pada rendahnya tingkat profitabilitas. Dalam hal ini bank tidak mampu memenuhi kebutuhan dana dengan segera untuk memenuhi dana transaksi sehari-harimaupun guna memenuhi kebutuhan dana yang mendesak maka muncullah pelanggaran dan sanksi tersebut.

## **BAB VII**

### **MANAJEMEN PEMBIAYAAN SYARIAH**

#### **A. Definisi Pembiayaan**

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.

Sedangkan menurut UU No.10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan:

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

## B. Landasan Syariah

### 1. Al-Qur'an

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَجِينِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِيَ بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ  
إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ  
وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Artinya: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat. (Q.S. Shad : 24).

### 2. Al-Hadis

Dari Abu Hurairah, rasulullah SAW bersabda : " Sesungguhnya Allah SWT berfirman : ' Aku pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satunya tidak menghianati temannya," (H.R. Abu Dawud No. 2936, dalam kitab Al Buyu dan Hakim).

## C. Latar Belakang Nasabah

Kepuasan nasabah ditentukan oleh kualitas produk dan layanan yang dikehendaki nasabah, sehingga jaminan kualitas menjadi prioritas utama bagi bank. Untuk kepuasan nasabah terhadap layanan, ada dua hal pokok yang saling berkaitan erat

yaitu harapan nasabah terhadap kualitas layanan (expected quality) dan persepsi nasabah terhadap kualitas layanan (perceived quality). Nasabah selalu menilai suatu layanan yang diterima dibandingkan dengan apa yang diharapkan atau diinginkan. Kepuasan nasabah harus disertai dengan loyalitas nasabah. Kepuasan nasabah menyangkut apa yang diungkapkan oleh nasabah tentang persepsi dan harapannya terhadap layanan perbankan yang diperoleh dari bank. Sedangkan loyalitas berkaitan dengan apa yang dilakukan nasabah setelah berinteraksi dalam suatu proses layanan perbankan. Kepuasan nasabah saja tidaklah cukup, karena puas atau tidak puas hanyalah salah satu bentuk emosi. Disamping itu, sikap loyal nasabah akan timbul setelah nasabah merasakan puas atau tidak puas terhadap layanan perbankan yang diterimanya.

#### **D. Analisa Keuangan Nasabah**

Analisis keuangan dilakukan dengan mengevaluasi past performance keuangan nasabah, sehingga pada akhirnya bank dapat memperkirakan kebutuhan pembiayaan yang tepat dan wajar. Sumber informasi data keuangan nasabah berasal dari:

1. Laporan keuangan, meliputi neraca, laba/rugi, dan cash flow.
2. Rekening bank, yaitu catatan mutasi pada rekening giro atau tabungan dari bank yang selama ini di gunakan oleh nasabah untuk bertransaksi.
3. Bukti-bukti penjualan seperti catatan penjualan dan pembelian, nota, faktur, dan kuitansi.

Laporan keuangan adalah laporan periodik yang di susun menurut prinsip-prinsip akuntansi yang di terima secara umum tentang status keuangan dari individu, asosiasi, atau organisasi bisnis yang terdiri dari neraca laporan, laba rugi, dan laporan perubahan ekuitas pemilik.

#### 1. Analisis Laporan Keuangan

Dalam melakukan analisis keuangan, ada 3 hal pokok yang harus dilakukan, yaitu:

Analisis perbandingan horizontal dan vertical Analisis perbandingan horizontal dan vertikal bermanfaat untuk meneliti kewajaran komponen-komponen dalam laporan keuangan sesuai nature bisnis perusahaan dan sejauh mana sumbangsih tiap komponen di antara komponen lain.

1. Analisis horizontal dilakukan dengan meneliti kecenderungan akun-akun dari tahun ke tahun perubahan suatu akun di perbandingkan secara relatife atas suatu tahun dasar.
2. Analisis vertikal dilakukan dengan menyajikan komponen akun penting sebagai nilai dasar, kemudian semua akun lain dalam laporan keuangan diperbandingkan dengan akun-akun dasar tersebut.
3. Analisis vertikal membantu mengungkapkan struktur internal dari suatu bisnis. Dalam analisis vertikal bank bisa mengetahui persentase tiap aset pembentuk aktiva, komponen manakah yang paling dominan, dan apakah sesuai dengan nature bisnis nasabah.

## 2. Analisis rasio keuangan

Analisis rasio keuangan bermanfaat untuk mengetahui efektivitas bank dalam mengelola sumber daya yang ada di dalam bank. Rasio keuangan dilakukan dengan membandingkan suatu pos dengan pos lainnya di dalam laporan keuangan.

### **E. Kebutuhan Nasabah**

Persaingan yang ketat membuat PermataBank harus memutar otak dalam menggaet hati nasabahnya. Maklum saja, jumlah pemain di bisnis perbankan terus bertambah setiap harinya. Belum lagi tantangan dari sektor syariah yang diprediksi akan digandrungi masyarakat beberapa tahun ke depan. Mengantisipasi hal ini, PermataBank terus berusaha meningkatkan kinerja layanannya guna memberikan kepuasan kepada nasabah.

PermataBank sebagai salah satu banknasional terbesar di Indonesia dikenal dengan pelayanannya yang baik. Upaya peningkatan kualitas layanan ini telah menjadi bagian terpenting bagi strategi Bank Permata dalam menjaga relasi dengan nasabahnya.

Ya, sejak berdiri tahun 2002 silam, PermataBank tanggap dengan pentingnya memberikan layanan terbaik guna meningkatkan loyalitas nasabah. Secara teknis, layanan yang terbaik tentunya akan menciptakan kepuasan nasabah yang maksimal. Nah, kepuasan inilah yang secara berkesinambungan akan mewujudkan loyalitas dalam diri nasabah.



Dalam mewujudkan kepuasan konsumen tersebut, Head Service Quality, Operational Excellence, & Call Center Retail Banking PermataBank, Bernard Lokasasmita, mengungkapkan bahwa poin penting yang ditekankan dari layanan-layanan yang selama ini ditawarkan kepada nasabah meliputi Permata e-Banking, PermataBank Priority, Permata Cash, serta Securities & Agency Services adalah “Customer Focus”.

“Loyalitas nasabah adalah satu hal yang dinamis dan dipengaruhi oleh banyak faktor, baik internal maupun eksternal. Kemampuan bank untuk mengelola faktor-faktor tersebut akan membuat tingkat loyalitas bank berbeda dengan yang lainnya atau bergerak dari waktu ke waktu. PermataBank selalu menempatkan *customer focus* sebagai landasan layanan di sentral kegiatannya, baik dalam meluncurkan produk maupun memberikan servis melalui semua jaringan PermataBank,” ujarnya.

Secara umum, *customer focus* berarti mengutamakan segala layanan berdasarkan kebutuhan nasabah. Adapun nasabah PermataBank sebagaimana diuraikan Bernard terdiri dari individu (*priority banking*) dan korporasi.

“Beberapa program dikembangkan untuk kebutuhan nasabah sesuai dengan segmentasinya, misalnya mengintensifkan hubungan dengan nasabah, menyempurnakan fitur produk, memperbaiki waktu layanan, dan terus membangun kapabilitas jalur distribusi elektronik yang ada,” tutur Bernard.

Landasan *customer focus* tersebut terdiri dari tiga tahapan penting dalam pengaplikasiannya, yakni memahami

kebutuhan dan perilaku nasabah, memberikan solusi terbaik melalui perbaikan proses dan sumber daya manusia, serta mengukur tingkat kepuasan dan loyalitas nasabah.

Khusus untuk pemberian solusi kepada nasabah, tiga sarana yang digunakan adalah dengan *people*, yaitu membangun budaya “service with heart” ke seluruh karyawan PermataBank; teknologi, yakni menerapkan teknologi yang memiliki beragam fasilitas dan kemudahan akses setiap saat bagi nasabah dalam menggunakan layanan PermataBank; serta perbaikan layanan yang berkesinambungan (*continuous improvement*) dari kacamata nasabah.

Buah dari penerapan *consumer focus* tersebut dapat dilihat dari kinerja PermataBank di beberapa lini yang mengalami kenaikan. Antara lain laba bersih setelah pajak (konsolidasi-diaudit) sebesar 997 miliar rupiah per 31 Desember 2010 atau meningkat drastis sebesar 108 persen (YoY) dari total 480 miliar rupiah di tahun 2009 serta total pendapatan operasional secara konsolidasi naik 56 persen YoY menjadi 1,071 triliun rupiah.

Ia menambahkan, berdasarkan landasan budaya *consumer focus* di atas, maka jalannya kegiatan layanan sehari-hari di Bank Permata menjadi tanggung jawab seluruh karyawan dari berbagai divisi, termasuk pimpinan perusahaan yang tergabung dalam Super Team untuk menciptakan *Excellent Customer Experience*.

“Pimpinan perusahaan berperan sangat penting dalam penciptaan *customer centric* agar selalu mengedepankan pemenuhan kebutuhan nasabahnya, dengan senantiasa

melakukan peningkatan layanan kepada nasabah,” kata Bernard.

Untuk mengukur efektivitas pemberian layanan terbaik terhadap loyalitas konsumen, Bank Permata secara konsisten memantau kepuasan nasabahnya dengan menggunakan dua metode pengukuran, yaitu Mystery Shopping & VOC (Voice Of Customer) Survey. Sampai sejauh ini, Bernard menambahkan, kondisi loyalitas nasabah Bank Permata masih berada dalam tingkat yang diharapkan.

”Secara berkala, PermataBank berusaha mempertahankan bahkan meningkatkan loyalitas *customer* dengan memonitor, mengukur, dan mengelolanya sesuai dengan strategi perusahaan. Hal ini didukung juga oleh hasil survei kepuasan nasabah yang dilakukan CCSL terhadap PermataTel yang menjadikan peringkat pertama selama enam tahun berturut turut dalam kriteria Banking, peringkat pertama selama tiga tahun berturut-turut dalam kriteria Credit Card, dan langsung menjadi peringkat pertama dalam kriteria baru di Priority Banking,” ungkapnya.

Berbekal pencapaian maksimal ini, PermataBank pun optimistis mampu menambah jumlah nasabah baru, terutama di sektor PermataBank Priority.

“Priority Banking akan terus kami sempurnakan. Selain itu, PermataBank juga menargetkan segmen nasabah baru dan terus mengoptimalkan infrastruktur jaringan yang ada untuk memberikan lebih banyak kemudahan akses bagi lebih banyak nasabah di berbagai lokasi,” tuntas Bernard. (*Service Excellence/Angelina Merlyana Ladjar*)

## **F. Analisa kebutuhan dan sumber pengembalian pembiayaan**

Suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakinkan kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.

Pada pasal 29 ayat (3) Undang-undang perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank. Agar tidak sampai merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank itu, Undang-undang perbankan memberikan pedoman yang harus dipatuhi oleh bank dalam rangka pemberian kredit atau pembiayaan. Pedoman tersebut dicantumkan dalam pasal 8 ayat (1).

Sesuai dengan ketentuan pasal 8 ayat (1) Undang-undang perbankan, 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 hubunagan itu, bank syariah wajib memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah sesuai dengan ketentuan yang diterapkan oleh Bank Indonesia, demikian menurut pasal 8 ayat (2).Ketentuan sumber pengembalian pada pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan harus didasari oleh suatu keyakinan adanya sumber pengembalian yang dapat diharapkan dan diamankan sehingga kepentingan bank senantiasa terlindungi.
2. Sumber pengembalian pembiayaan pada dasarnya harus bersumber dari aktivitas investasi nasabah.
3. Aset *Conversion Lending*: (a) Pengembaliannya diharapkan dari hasil konversi aset lancar (piutang dan persediaan) yang dibiayai. (b) Analis harus meyakini bahwa seluruh risiko dapat dikendalikan sehingga konversi aset dapat selesai dengan sempurna. (c) Pembiayaan harus dilunasi seiring dengan berakhirnya siklus musiman.
4. Aset *Protection Lending*: (a) Kebutuhan modal kerja bersifat “permanen” sehingga hasil konversi aset lancar tidak dapat dijadikan sumber pengembalian karena kebutuhan dananya dibutuhkan selama usaha terus

berputar (*going concern*) dan berkembang (tumbuh); (b) Dalam pembiayaan ini “pertumbuhan” menjadi factor kunci. Pembiayaan bank tidak ditujukan untuk jangka waktu singkat melainkan untuk jangka waktu yang belum ditentukan selama usaha nasabah tumbuh dan berkembang (*evergreen*). (c) Pengembalian pembiayaan sekaligus dalam fasilitas ini sulit diharapkan kecuali jika ada sumber dana lain yang menggantikan pembiayaan bank atau jika aset-aset lancar nasabah dilikuidasi dengan kata lain usaha nasabah berhenti. (d) Untuk skim ini, upaya proteksi/monitoring dan kontrol sangat penting bagi bank. (e) Modal kerja permanen yang dibiayai bank harus selalu tercover oleh posisi persediaan, piutang dan kas.

5. *Cash Flow Lending*: (a) Pengembaliannya diharapkan dari *profit* dan peningkatan *profit* yang diperoleh nasabah. (b) *Profit* yang dihasilkan harus dianalisis berdasarkan data historis dan juga proyeksi pada masa mendatang dengan tidak melupakan analisis siklus konversi aset. (c) Selain itu pengujian asumsi-asumsi yang dipergunakan dalam proyeksi keuangan harus dilakukan agar dapat menghasilkan proyeksi yang mendekati kenyataan.

#### **G. Analisa Resiko Pembiayaan Resiko makro dan mikro**

Analisis risiko diterapkan dalam situasi yang mengandung berbagai akibat dan tak pasti. Di luar bidang finansial khusus, analisis risiko melibatkan empat proses

dominan menspesifikasi berbagai karakter dari akibat yang relevan, menetapkan distribusi probabilitas dari akibat yang terkait dengan tiap karakter (sering dengan cara menganalisis periode sebelumnya), evaluasi terhadap akibat-akibat tak pasti agar dapat dibuat beberapa pilihan, dan analisis metode untuk mengurangi atau memindahkan risiko ke agen lain. Elemen penting analisis risiko dan manajemen dapat dilihat dari suatu tinjauan atas masalah-masalah yang diperhitungkan dunia perbankan. Bank berada dalam bisnis risiko karena mengeluarkan kontrak hutang pada dua sisi neraca, karena karakteristik kontrak ini berbeda aset dan liabilitasnya (peran transformasi aset tradisional mereka), dan karena mereka adalah institusi yang amat siap: dari rasio liabilitas hutang yang tinggi sampai ke modal ekuitas. Risiko paling tinggi adalah, karena pinjaman yang tak terbayar, bank menjadi bangkrut karena nilai aset mereka jatuh di bawah nilai liabilitas hutangnya. Dalam praktek, bank adalah subyek dari berbagai model risiko: kredit, harga, kurs luar negeri, likuiditas, operasional, penjualan-terpaksa (forced-sale), dan lain-lain. Untuk tujuan penjelasan yang terperinci, kami melarang diskusi risiko kredit, yaitu, risiko di mana pinjaman tidak dibayar.

Jenis-Jenis Risiko Perbankan Risiko yang dihadapi oleh bank dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu risiko finansial dan risiko nonfinansial. Risiko finansial tergolong ke dalam risiko pasar dan risiko kredit. Sedangkan risiko nonfinansial meliputi risiko operasional, risiko regulator, dan risiko hukum.

- a. Risiko Pasar Risiko pasar merupakan risiko yang melekat pada instrumen dan aset yang diperdagangkan di pasar. Risiko pasar juga dapat diartikan sebagai risiko kerugian pada posisi neraca serta pencatatan tagihan dan kewajiban di luar neraca yang timbul dari pergerakan harga pasar (market prices). Risiko pasar bisa muncul dari sumber-sumber mikro maupun makro. Fluktuasi harga di pasar keuangan telah melahirkan jenis-jenis risiko pasar yang lain. Sehingga risiko pasar dapat diklasifikasikan menjadi risiko harga ekuitas, risiko suku bunga, risiko nilai tukar, dan risiko harga komoditi.
- b. Risiko Suku Bunga Risiko ini merupakan risiko kerugian yang disebabkan oleh perubahan dari suku bunga pada struktur yang mendasari yaitu pinjaman dan simpanan. Risiko suku bunga ini bisa muncul dari berbagai sumber, misalnya risiko penentuan harga ulang (repricing risk) muncul karena perbedaan waktu jatuh tempo dan repricing asset. Risiko kurva hasil (yield curve risk) adalah ketidakpastian income akibat adanya perubahan pada kurva hasil.
- c. Risiko Kredit Risiko kredit merupakan risiko kegagalan nasabah untuk memenuhi kewajibannya secara penuh dan tepat waktu sesuai dengan kesepakatan. Akibat dari risiko ini, terdapat ketidakpastian pada laba bersih dan nilai pasar dari ekuitas yang muncul dari keterlambatan atau tidak membayar pokok pinjaman beserta bunganya.
- d. Risiko Likuiditas Risiko Likuiditas muncul akibat ketidakcukupan likuiditas untuk memenuhi kebutuhan



operasional telah mereduksi untuk memenuhi liabilitasnya pada saat jatuh tempo. Risiko ini juga bisa muncul akibat sulitnya bank untuk mendapatkan dana cash pada biaya yang wajar, baik melalui pinjaman (risiko likuiditas pendanaan atau pembiayaan) atau menjual asset (risiko likuiditas asset).

- e. Risiko Operasional Risiko ini tidak terdefiniskan dengan jelas, risiko ini bisa muncul akibat kesalahan atau kecelakaan yang bersifat manusiawi ataupun teknis. Ini merupakan risiko kerugian yang secara langsung maupun tidak langsung dihasilkan oleh ketidakcukupan atau kegagalan proses internal, faktor manusia, teknologi atau akibat faktor-faktor eksternal.

## **H. Analisa Jaminan**

- a. Jaminan Berdasar Undang-Undang Dan Jaminan Berdasar Perjanjian

Jaminan berdasarkan Undang-Undang ada dalam Pasal 1131 KUHPerdara, sedangkan jaminan berdasar perjanjian yaitu terjadinya karena adanya perjanjian jaminan dalam bentuk gadai, fidusia, hak tanggungan dan jaminan perorangan serta garansi bank.

- b. Jaminan Umum Dan Jaminan Khusus

Jaminan umum meliputi pengertian untuk semua kreditur (kreditur konkurent) dan untuk seluruh harta kekayaan artinya tidak ditunjuk secara khusus yaitu yang ditentukan dalam Pasal 1131 KUHPerdara. Jaminan khusus yaitu hanya untuk kreditur tertentu (kreditur

preferent) dan benda jaminannya ditunjuk secara khusus (tertentu) yaitu gadai, fidusia, hak tanggungan apabila orang/Badan Hukum yaitu penanggung atau misal garansi bank.

c. Jaminan Kebendaan Dan Jaminan Perorangan

Jaminan yang bersifat kebendaan yaitu jaminan yang berupa hak mutlak atas suatu benda yaitu hak milik. Jaminan perorangan adalah jaminan yang menimbulkan hubungan langsung pada perorangan tertentu Pasal 1820 KUHPerdota.

d. Jaminan Atas Benda Bergerak Dan Benda Tidak Bergerak

Jaminan berupa benda bergerak lembaga jaminannya gadai dan fidusia. Jaminan berupa benda tidak bergerak dahulu Hipotek, Credietverband dan sekarang Hak Tanggungan.

e. Jaminan Dengan Menguasai Bendanya Dan Tanpa Menguasai Bendanya

Jaminan Dengan Menguasai Bendanya yaitu gadai dan hak retensi. Gadai tidak pesat pertumbuhannya karena terbentur syarat *inbezit stelling* yang dirasakan berat oleh debitur yang justru memerlukan benda yang dijaminan untuk menjalankan pekerjaan atau usahanya.

Jaminan Tanpa Menguasai Bendanya yaitu Hipotek, Credietverband dan sekarang fidusia dan Hak Tanggungan. Jaminan tanpa menguasai bendanya menguntungkan debitur sebagai pemilik jaminan karena

tetap dapat menggunakan benda jaminan dalam kegiatan pekerjaannya atau usahanya.

#### 1. Hak Tanggungan

“Hak Tanggungan adalah hak atas tanah beserta benda-benda yang berkaitan dengan tanah yang selanjutnya disebut Hak Tanggungan, adalah hak jaminan yang dibebankan pada hak atas tanah yang sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria berikut atau tidak berikut benda-benda lain yang merupakan satu kesatuan dengan tanah-tanah itu, untuk pelunasan utang tertentu, yang memberikan kedudukan diutamakan kreditor tertentu terhadap kreditor-kreditor lainnya”

#### 2. Fiducia

Fidusia menurut asal katanya berasal dari bahasa Romawi *fides* yang berarti kepercayaan. Fidusia merupakan istilah yang sudah lama dikenal dalam bahasa Indonesia. Begitu pula istilah ini digunakan dalam Undang-undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia. Dalam terminologi Belanda istilah ini sering disebut secara lengkap yaitu *Fiduciare Eigendom Overdracht (F.E.O.)* yaitu penyerahan hak milik secara kepercayaan. Sedangkan dalam istilah bahasa Inggris disebut *Fiduciary Transfer of Ownership*. Pengertian fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tetap

dalam penguasaan pemilik benda. Sebelum berlakunya Undang-undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia terdapat berbagai pengaturan mengenai fidusia diantaranya adalah Undang-Undang Nomor 16 Tahun 1985 tentang Rumah Susun telah memberikan kedudukan fidusia sebagai lembaga jaminan yang diakui undang-undang.

Jaminan Fidusia adalah jaminan kebendaan atas benda bergerak baik yang berwujud maupun tidak berwujud sehubungan dengan hutang-piutang antara debitur dan kreditur. Jaminan fidusia diberikan oleh debitur kepada kreditur untuk menjamin pelunasan hutangnya.

Jaminan Fidusia diatur dalam Undang-undang No. 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia. Jaminan fidusia ini memberikan kedudukan yang diutamakan privilege kepada penerima fidusia terhadap kreditor lainnya.

Dari definisi yang diberikan jelas bagi kita bahwa Fidusia dibedakan dari Jaminan Fidusia, dimana Fidusia merupakan suatu proses pengalihan hak kepemilikan dan Jaminan Fidusia adalah jaminan yang diberikan dalam bentuk fidusia.

### 3. Gadai

Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berhutang atau oleh seorang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan

kepada si piutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang-orang berpiutang lainnya dengan kekecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana yang harus didahulukan (Badrul Zaman, 1991).

Barang yang dapat digadaikan yaitu semua barang bergerak seperti barang-barang perhiasan, elektronik, peralatan rumah tangga, mesin, tekstil dan lain-lain.

Barang yang tidak dapat digadaikan seperti barang milik pemerintah, surat-surat berharga, hewan dan tanaman, bahan makanan dan benda yang mudah busuk, benda-benda yang kotor, benda-benda yang untuk menguasai dan memindahkan dari satu tempat ke tempat lain memerlukan izin, barang yang karena ukurannya yang besar maka tidak dapat disimpan digadaian, barang yang tidak tetap harganya. (Badrul Zaman, 1991).

Hak dan Kewajiban pemegang gadai :

a. Hak pemegang gadai

Menjual gadai dengan kekuasaan sendiri dan atau dengan perantara hakim, atas izin hakim tetap menguasai benda gadai, mendapat ganti rugi, retorsi dan hak undang-undang untuk didahulukan.

b. Kewajiban pemegang gadai

Bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan barang gadai karena kelalaiannya, memberitahukan

kepada pemberi gadai apabila barang gadai itu di jual dan bertanggung jawab terhadap hasil penjualan barang gadai tersebut (Badrul Zaman, 1991).

#### 4. Cessie

*Cessie* merupakan pengalihan hak atas kebendaan bergerak tak berwujud (*intangible goods*) yang biasanya berupa piutang atas nama kepada pihak ketiga, dimana seseorang menjual hak tagihnya kepada orang lain. Berikut ini pengertian *cessie* menurut beberapa versi:

*Cessie* menurut KUHPerdato

KUH Perdata tidak mengenal istilah *cessie*, tetapi dalam Pasal 613 ayat [1]Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (“KUH Perdata”) disebutkan bahwa “penyerahan akan piutang-piutang atas nama dan kebendaan tak bertubuh lainnya, dilakukan dengan jalan membuat sebuah akta otentik atau akta di bawah tangan, dengan mana hak-hak atas kebendaan itu dilimpahkan kepada orang lain. Dari hal tersebut dapat dipelajari bahwa yang diatur dalam Pasal 613 ayat [1] adalah penyerahan tagihan atas nama dan benda-benda tak bertubuh lainnya.

#### 5. Borgtocht

*Borgtocht* merupakan istilah dalam hukum perdata yang biasa digunakan sehubungan dengan hukum jaminan. Jaminan itu sendiri ada dua jenis, yaitu jaminan kebendaan dan jaminan perorangan. Hal ini sebagaimana dijelaskan **Prof. Dr. Ny. Sri Soedewi**

**Masjchoen Sofwan, S.H.**, dalam bukunya yang berjudul *Hukum Jaminan di Indonesia Pokok-Pokok Hukum Jaminan dan Jaminan Perorangan* (hal. 81). Menurut Sri Soedewi, jaminan perorangan ini pada praktiknya biasa disebut dengan *borgtocht* atau penanggungan.

Penanggungan diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (“KUHPer”). Dalam KUHPer sendiri tidak ada ketentuan yang secara eksplisit memberikan pengertian mengenai *borgtocht* atau menyebutkan bahwa *borgtocht* adalah penanggungan. Mengenai penanggungan ini diatur dalam Pasal 1820 – Pasal 1850 KUHPer.

Arti dari penanggungan (*borgtocht*) dapat kita lihat dalam Pasal 1820 KUHPer, di mana dikatakan penanggungan ialah suatu persetujuan di mana pihak ketiga demi kepentingan kreditur, mengikatkan diri untuk memenuhi perikatan debitur, bila debitur itu tidak memenuhi perikatannya.

Hal serupa juga dikatakan oleh J. Satrio dalam bukunya yang berjudul *Hukum Jaminan, Hak-Hak Jaminan Pribadi: Tentang Perjanjian Penanggungan dan Perikatan Tanggung Menanggung* (hal. 12), sebagaimana kami sarikan, bahwa di dalam KUHPer, penanggungan atau *borgtocht* mempunyai pengaturannya dalam Pasal 1820 KUHPer dan selanjutnya. Unsur-unsur perumusan Pasal 1820 KUHPer yang perlu mendapat perhatian adalah:

1. Penanggungan merupakan suatu perjanjian;
2. *Borg* adalah pihak ketiga;

3. Penanggungan diiberikan demi kepentingan kreditur;
4. *Borg* mengikatkan diri untuk memenuhi perikatan debitur, kalau debitur wanprestasi;
5. Ada perjanjian bersyarat.

Mengenai penanggungan (*borgtocht*), Sri Soedewi (*Ibid*) mengatakan bahwa tujuan dan isi dari penanggungan ialah memberikan jaminan untuk dipenuhinya perutangan dalam perjanjian pokok. Adanya penanggungan itu dikaitkan dengan perjanjian pokok, mengabdikan pada perjanjian pokok. Maka dapat disimpulkan bahwa perjanjian penanggungan itu bersifat accesoir.

Lebih lanjut, mengenai sifat accesoir dari penanggungan, dari beberapa ketentuan undang-undang dapat disimpulkan bahwa penanggungan adalah bersifat accesoir, dalam arti senantiasa dikaitkan dengan perjanjian pokok (*Ibid*, hal. 82), antara lain:

1. Tidak ada penanggungan tanpa adanya perutangan pokok yang sah;
2. Besarnya penanggungan tidak akan melebihi besarnya perutangan pokok;
3. Penanggung berhak mengajukan tangkisan-tangkisan yang bersangkutan dengan perutangan pokok;
4. Beban pembuktian yang tertuju pada si berutang dalam batas-batas tertentu mengikat juga si penanggung;
5. Penanggungan pada umumnya akan hapus dengan hapusnya perutangan pokok.



Dalam kedudukannya sebagai perjanjian yang bersifat *accessoir* maka perjanjian penanggungan, seperti halnya perjanjian-perjanjian *accessoir* yang lain, akan memperoleh akibat-akibat hukum tertentu:

1. Adanya perjanjian penanggungan tergantung pada perjanjian pokok;
2. Jika perjanjian pokok itu batal maka perjanjian penanggungan ikut batal;
3. Jika perjanjian pokok itu hapus, perjanjian penanggungan ikut hapus;
4. Dengan diperalihkannya piutang pada perjanjian pokok, maka semua perjanjian-perjanjian *accessoir* yang melekat pada piutang tersebut akan ikut beralih.

Akan tetapi, ada pengecualian atas sifat *accessoir* tersebut, yaitu orang dapat mengadakan perjanjian penanggungan dan akan tetap sah sekalipun perjanjian pokoknya dibatalkan, jika pembatalan tersebut sebagai akibat dari eksepsi yang hanya menyangkut diri pribadi debitur. Misalnya, perjanjian yang dilakukan oleh anak yang belum dewasa dimintakan pembatalan, sedang perjanjian penanggungannya.

## **I. Kasus Pembiayaan Bagi Hasil**

Diperbankan syariah, kebutuhan Ibu Nike akan tambahan modal kerja untuk memajukan usaha dapat diperoleh dengan pembiayaan bagi hasil. Mekanismenya sederhana saja. Bank seakan – akan menanamkan modal pada usaha Ibu Nike. Tentu

saja, penanaman modal ini tidak bermaksud untuk ikut memiliki usaha tersebut, karena penanaman modal ini hanya bersifat sementara.

Penanaman modal ini dimaksudkan agar usaha Ibu Nike dapat lebih berkembang dengan adanya dana segar. Oleh karena mendapatkan tambahan dana untuk modal kerja, tentu saja Ibu Nike harus membagi keuntungan dengan bank sebagai pemodalnya.

Bagi keuntungan ini tentu sangat berbeda dengan bunga. Dalam kaitannya dengan bunga, Ibu Nike harus membayar cicilan yang tetap berapapun hasil usahanya. Pada bagi hasil, cicilan yang harus dibayarkan akan tergantung kepada kinerja usahanya. Jika penjualannya besar, bagi hasilnya juga besar. Namun, jika penjualannya kecil, bagi hasilnya juga kecil.

Mari kita masukkan perhitungan seperti pada tabel 6-2 dengan mekanisme bagi hasil. Kita misalkan bank memberikan pembiayaan kepada Ibu Nike dengan jumlah yang sama dan sepakat untuk berbagi hasil dengan nisbah 60% untuk PT. Mitra Medika dan 40% untuk bank. Bagi hasil tersebut dihitung dari laba operasi PT Mitra Medika setiap bulan.

*Tabel 6-3 : Proyeksi laba setelah pembiayaan dari bank syariah*

Kondisi	Omzet Penjualan	Laba Operasi	Cicilan Bulanan	Laba Bersih	Keterangan
1	2	3	$4=3 \times 40\%$	$5=3-4$	
Normal	25.000.000	3.250.000	0	3.250.000	-

Optimis	50.000.000	9.500.000	3.800.000	5.700.000	Laba naik 2,45 juta
Moderat	40.000.000	7.000.000	2.800.000	4.200.000	Laba naik 950 ribu
Pesimis	35.000.000	5.750.000	2.300.000	3.450.000	Laba naik 200 ribu

Jika Ibu Nike berhasil menaikkan penjualan sampai dua lipat menjadi Rp 50 juta, laba bersih akan naik sebesar Rp 2,45 juta menjadi Rp 5,7 juta. Akan tetapi, jika penjualannya naik sebesar Rp15 juta saja, maka kenaikan laba bersihnya menjadi lebih kecil, yaitu Rp 950 ribu. Apabila ternyata ia hanya mampu menaikkan penjualan Rp 10 juta, laba bersihnya tetap naik walau hanya Rp200 ribu.

Untuk mendapatkan perbandingan yang lebih jelas mengenai perbedaan proyeksi laba bersih setelah mendapatkan kredit dan pembiayaan, kita gabungkan Tabel 6-2 dan Tabel 6-3 ke dalam Tabel 6-4 berikut ini.

*Tabel 8-4: proyeksi laba bersih setelah kredit dan pembiayaan*

Kondisi	Omzet Penjualan	Cicilan Bulanan		Laba Bersih	
		Kredit	Bagi Hasil	Kredit	Bagi Hasil
Normal	25.000.000	0	0	3.250.000	3.250.000
Optimis	50.000.000	3.700.000	3.800.000	5.800.000	5.700.000
Moderat	40.000.000	3.700.000	2.800.000	3.300.000	4.200.000
Pesimis	35.000.000	3.700.000	2.300.000	2.050.000	3.450.000

Dari tabel tersebut terlihat jelas bahwa jika usaha Ibu Nike berhasil dengan naiknya omzet menjadi dua kali lipat sesuai dengan asumsi optimisnya, ia dapat meraup laba bersih

sampai Rp5,8 juta atas pengambilan kredit atau Rp5,7 juta atas pembiayaan bagi hasil.

Namun, jika ternyata asumsi pemisisnya yang terjadi dengan penjualan yang naik hanya Rp10 juta, Ibu Nike akan mengalami penurunan laba bersih yang tadinya Rp 3,25 juta menjadi Rp2,05 juta atau turun Rp1,2 juta. Hal ini akan terjadi jika ia meminjam uang dari bank konvensional, karena mengharuskan cicilan tetap walaupun Omzet tidak terlalu besar. Beda halnya jika ia barbagi hasil dengan bank syariah. Dengan kondisi yang sama, dimana penjualan hanya naik Rp 10 juta, Ibu Nike masih dapat membukukan kanaikan laba menjadi Rp 3,45 juta. Hal ini terjadi karena dengan system bagi hasil cicilan yang dibayarkan ke bank syariah akan tetap proporsional berdasarkan Omzet penjualan.

Dari gambaran perhitungan tersebut, dapat kita simpulkan bahwa pembiayaan dengan system bagi hasil ternyata lebih adil dari pada system pinjaman berbunga. Dengan pinjaman berbunga, bank seakan – akan memaksakan hasil keuntungan yang pasti. Padahal, semua usaha tentu tidak dapat ditentukan hasilnya.

Ibu Nike dalam hal ini akan dirugikan karena harus membayar keuntungan kepada bank dengan sejumlah yang pasti. Padahal disisi lain hasil usaha Ibu Nike tidaklah pasti. Ibu Nike harus menanggung beban cicilan dan bunga yang pasti dari keuntungan usaha yang tidak pasti.

Jika peningkatan keuntungan usaha Ibu Nike melebihi besarnya bunga bank, mungkin saja Ibu Nike dapat menikmati keuntungan bersih yang lebih besar denga cara meminjam uang

dari bank. Namun, hal sebaliknya justru akan terjadi jika peningkatan hasil usaha ternyata tidak sebesar bunga yang harus dibayarkan pada bank, tetapi belum tentu memberikan kenaikan keuntungan bersih. Bisa – bias malah merugi karena harus membayar biaya tambahan berupa bunga.

Hal ini tidak akan terjadi jika penambahan modal usaha dilakukan dengan pembiayaan syariah. Dengan system bagi hasil, baik bank maupun pengusaha akansama – sama menikmati keuntungan yang proporsional. Jika usahanya untung besar, bank juga ikut menikmati keuntungan yang besar. Jika keuntungan yang diterima ternyata sedikit, konsumen pun hanya wajib membayar cicilan yang proporsional dengan hasil usahanya.

Tidak ada salah satu pihak yang dirugikan pada kondisi tertentu. Selain itu, tidak pula ada salah satu pihak yang mengambil keuntungan besar di atas kerugian orang lain pada kondisi sebaliknya. Memang lebih adil dengan bagi hasil.

## **J. Ijarah ( *Operasional Lease* )**

### **1. Pengertian Al – Ijarah**

Al – Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (ownership / milkyyah) atas barang itu sendiri.

### **2. Landasan Syariah**

#### **a. Al-Qur'an**

وَلِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ وَانْقُوا

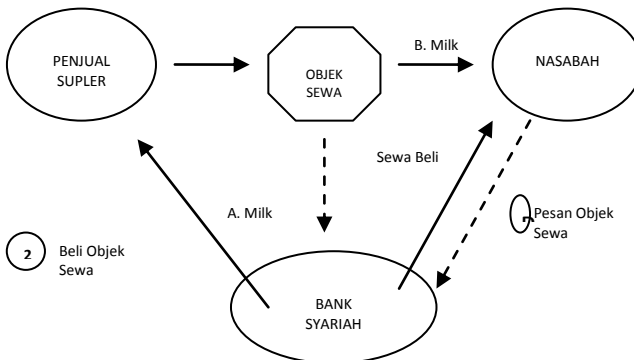


اللَّهُ وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَمَّا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya : .....“ Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan Ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan” ( Al-Baqarah:233 )

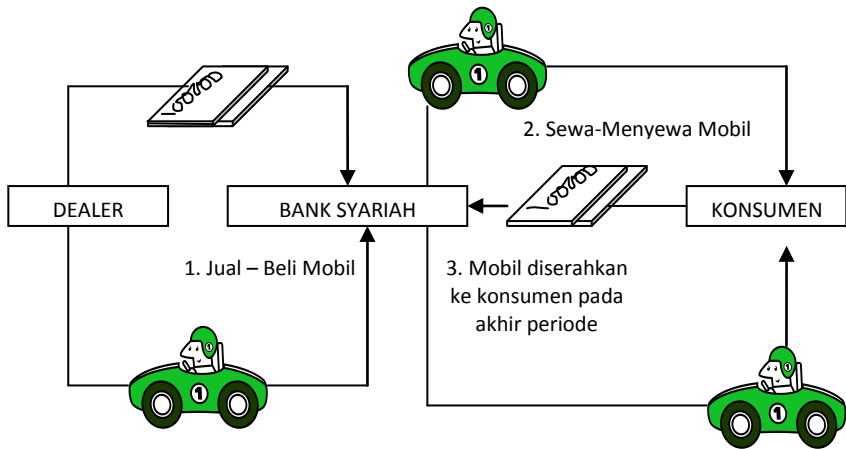
Yang menjadi dalil dari ayat tersebut adalah ungkapan “ apabila memberikan pembayaran yang patut”. Ungkapan tersebut menunjukkan adanya jasa yang diberikan berkat kewajiban membayar upah (fee) secara patut. Dalam hal ini termasuk di dalamnya jasa penyewaan atau leasing.

### Skema Al-Ijarah



Contoh Kasus :

Adit datang ke bank syariah dan bank tersebut menawarkan Pembiayaan untuk mobil yang diinginkannya dengan jangka waktu 3 tahun. Kemampuan pembayaran bulanan Adit maksimal adalah Rp. 3,5 juta per bulan. Dengan jangka waktu 36 bulan, akumulasi pembayaran baru mencapai Rp 126 juta, padahal bank menargetkan pemasukan sebesar Rp 135 juta dari transaksi ini. Oleh karena itu, bank syariah dan Adit pun membuat kesepakatan sebagai berikut. Adit menyewa Avanza dari bank syariah dengan harga sewa sebesar Rp 3,5 juta perbulan selama 36 bulan. Setelah periode 36 bulan berakhir, bank berjanji untuk menjual mobil tersebut pada Adit dengan harga Rp 4 Juta.



Gambar :Skema IMBT Mobil

Dari gambar diatas dapat kita lihat bahwa mekanisme IMBT untuk kendaraan bermotor adalah sebagai berikut :

- a. Bank memberi kendaraan yang diinginkan oleh konsumen ke dealer (*sebagai supplier* )
- b. Atas pembelian kendaraan tersebut, bank membayar tunai kepada pihak dealer.
- c. Kemudian, kendaraan tersebut disewakan oleh bank kepada konsumen, dengan perjanjian bahwa pada akhir periode nanti kendaraannya akan dijual atau dihibahkan pada konsumen.
- d. Konsumen membayar uang tunai sewa selama masa perjanjian.
- e. Konsumen menerima hak milik kendaraan tersebut pada akhir masa sewa dengan cara menerima hibah atau membayar lagi sejumlah kecil uang untuk membeli kendaraan tersebut.

## **K. Murabahah**

Murabahah adalah jual-beli dengan mekanisme pembayaran yang dapat ditangguhkan, baik itu ditangguhkan untuk dicicil sampai lunas atau ditangguhkan dengan dibayar lunas pada akhir periode. Namun, biasanya bank menggunakan pembayaran cicilan untuk menjaga kesehatan kondisi keuangannya.

- a. Landasan Syari'ah :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya” padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba “



b. Syarat Murabahah

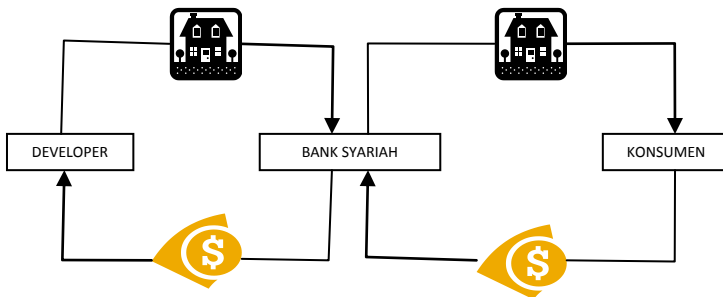
- a. penjual harus memberitahu modal kepada nasabah
- b. kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. kontrak harus bebas dari riba
- d. penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang
- e. penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, jika pembelian secara hutang.

Hal yang membedakan antara murabahah dengan jual-beli biasanya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pokok objek penjualannya, sehingga penjual dan pembelinya dapat melakukan negosiasi (tawar manawar) harga jualnya. Dalam hal ini bank (penjual) rumah bisa negosiasi harga rumah yang dijual atau dibeli.

Contoh sederhana, developer membangun perumahan X dan menjualnya dengan harga Rp 100 juta untuk tipe 36/90. Oleh karena tidak memiliki uang tunai sebesar Rp 100 juta, konsumen dapat mengajukan pembiayaan rumah kepada bank syariah Y agar dapat membelinya secara mencicil saja. Jika bank syariah Y menyetujuinya, bank akan membeli rumah tersebut dari developer seharga Rp 100 juta. Bank tersebut kemudian menjualnya kembali kepada konsumen dengan harga Rp 120 juta, dan konsumen dapat mencicil rumah seharga Rp 120 juta tersebut dalam jangka waktu 10 tahun (120 bulan) dengan membayar Rp 1 juta perbulan.

Sama seperti pembelian rumah pada umumnya, tentu saja akan ada juga biaya tambahan seperti biaya notaris, bea balik nama, BPHTB, penilaian/appraisal, provisi, administrasi, dan sebagainya bergantung pada kebijakan bank dan pengembang (developer). Untuk menegaskan komitmen konsumen, bank juga biasanya meminta konsumen untuk membayar uang muka atau dawn payment (DP) di awal.

Penjelasan lebih detail dapat disimak pada skema berikut ini :



Gambar : Skema murabahah rumah

Akad murabahah ini lebih cocok untuk rumah ready stock atau pasar rumah sekunder yang sudah bersertifikat. Akad ini kurang cocok untuk rumah yang masih indent, karena bank tidak bisa menjual rumah yang masih dibangun dan belum menjadi miliknya.

## L. Strukturisasi Akad Pembiayaan

### 1. Berdasarkan cash flow dan kebutuhan pembiayaan

#### a. Pengertian Cash Flow

*Cash Flow Financing Analysis Program* merupakan suatu pendekatan pemberian fasilitas pembiayaan yang didasarkan atas kemampuan nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang diterimanya dari lembaga keuangan (kreditur/bank).

*Cash Flow Analysis* sangat berguna bagi seorang *analyst* untuk menentukan jumlah dan jangka waktu pembiayaan. Sebagai dasar untuk menentukan *schedule* dan besarnya *draw down* pembiayaan, serta menentukan besarnya pembiayaan dan jadwal pelunasan. Di samping itu juga bermanfaat untuk melihat kemampuan debitur dalam membayar kembali pembiayaannya (*pay back capacity*), sehingga bisa menekan pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*).

Program ini disusun sebagai upaya untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang analisa *cash flow* sebagai dasar pemberian pembiayaan kepada debitur yang *profitable* dengan tetap memperhatikan aspek kehati-hatian (*prudent*).

#### b. Cashflow Lending

Dasar pemikiran ini dipakai apabila bank akan memberikan pembiayaan jangka panjang yang digunakan untuk membiayai pembelian aktiva tetap (fixed asset) atau investasi, dan sifat pembiayaan harus non revolving. Pada cash-flow lending bank ingin agar seluruh pokok pembiayaan dilunasi pada akhir periode pembiayaan, sehingga bank harus

mengatur agar setiap angsuran terdapat pelunasan pokok pembiayaan. Untuk menentukan kemampuan pembayaran dengan pemikiran ini, kita dapat menyusun proyeksi aliran kas.

Berkaitan dengan Bank Syari'ah, dimana konsep pembiayaan yang digunakan merupakan konsep ekonomi Islam. Maka sebelum menentukan lebih jauh mengenai struktur pembiayaan yang akan diberikan, terlebih dahulu bank syari'ah harus mengetahui bisnis atau usaha yang dilakukan calon nasabah. Dalam hal ini ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan, yaitu:

- a. Terdapat usaha-usaha yang jelas bertentangan dengan syari'ah Islam atau ada kecenderungan bertentangan dengan syari'ah, seperti: produksi dan penjualan barang haram, usaha mengandung unsur maysir, gharar, dan semacamnya- maka usaha tersebut sudah pasti tidak dapat diberikan pembiayaan jenis apapun juga.
- b. Masing-masing usaha memiliki karakteristik yang berbeda satu sama lain, sehingga untuk menentukan struktur dan tingkat kebutuhan pembiayaan yang akan diberikan perlu diketahui karakteristik tersebut. Misalnya untuk usaha perdagangan memiliki sifat musiman dan berkesinambungan, sehingga bank harus memperhatikan kapan pemasukan mulai menurun. Hal ini berkaitan dengan penentuan struktur dan kebutuhan pembiayaan sehingga pemanfaatan dana tidak mengalami slide streaming dan pembiayaan dapat dilunasi sesuai dengan waktu dan kemampuan nasabah

c. Kriteria Penentuan Kebutuhan Pembiayaan

Upaya untuk mengetahui, apakah suatu usaha masih membutuhkan pembiayaan (khususnya modal kerja) atau tidak, secara umum digunakan dengan pendekatan cash-to-cash periode, dengan rumus:

$$\text{Cash to Cash Period} = (\text{D/R} + \text{D/I} - \text{D/P} \times \text{HPP Proyeksi} - \text{NWC})$$

Keterangan :

D/R = Days Receivable

D/I = Days Inventory

D/P = Days Payable

NWC = Net Working Capital = CA-CL

HPP Proyeksi = Proyeksi harga pokok penjualan tahun berikutnya

Apabila dari perhitungan tersebut bernilai positif, berarti perusahaan masih membutuhkan dana modal kerja. Namun bila hasilnya negative, berarti perusahaan tersebut sudah tidak membutuhkan lagi modal kerja.

Dengan melakukan struktur pembiayaan yang tepat, bank dapat menentukan sumber pengembalian yang tepat dan sekaligus menentukan jangka waktu pembiayaan yang tepat untuk nasabah. Kesalahan dalam pemberian struktur pembiayaan dapat membuat kekacauan bisnis nasabah. Misalnya untuk membiayai permanent current asset, bank memberikan pembiayaan jangka panjang yang harus

dikembalikan (*asset conversion lending*), maka dipastikan nasabah akan mengalami kesulitan dalam pengembaliannya karena dana tersebut terikat dalam aktiva lancar yang memang tidak dimasukkan untuk pembelian aktiva tetap, beban jangka pendek perusahaan akan menjadi terlalu berat atau mengalami penurunan likuiditas.

## **2. Berdasarkan tenor dan kebutuhan pembiayaan**

### *a. Pengertian Tenor*

Tenor (*tenure of the loan*) adalah masa pelunasan pinjaman, dinyatakan dalam hari, bulan atau tahun. Tenor total adalah masa pinjaman yang diberikan. Tenor sisa adalah sisa waktu pelunasan. Pinjaman pribadi, kredit pemilikan mobil, dan kredit usaha memiliki tenor lebih pendek dibandingkan dengan kredit pemilikan rumah.

Tenor pembiayaan analisis arus kas nasabah sangatlah penting dalam perbankan islam guna memutuskan jangka waktu pembiayaan bagi mereka. Dalam perbankan konvensional, bankir dan nasabah memutuskan perhatian pada tingkat suku bunga dan memperoleh pembiayaan bahkan dalam skenario di mana arus kas proyek tidak sesuai dengan kapasitas pelunasan. Nasabah meyakini bahwa mereka akan dapat menanganinya melalui kontrak (akad) dan fasilitas terkait lain. Walaupun pendekatan ini tidak dianggap bijaksana, bahkan menurut peraturan keuangan konvensional, ia dapat berfungsi dalam kasus individu. Di lain pihak, ia sangat membahayakan dalam keuangan islam, terutama karena bank islam tidak dapat menagih kerugian yang dilikuidasi atas kerugian biaya dana

dalam kasus kelalaian. Jika situasinya tidak ditangani dengan benar, bank akan menghadapi permasalahan dalam pembiayaan oleh nasabah . oleh karena itu, tenor dari suatu fasilitas pembiayaan harus ditentukan dengan sangat berhati-hati, dengan terlebih dahulu berkonsultasi dengan nasabah terkait.

*b. Macam-Macam Tenor*

**1. Tenor Panjang**

- a. Tenor panjang dengan maksimal 3 (tiga) tahun karena jumlah pinjaman yang tidak terlalu besar karena tidak adanya jaminan. Bank tidak akan mengambil risiko untuk memberikan jumlah pinjaman yang terlalu besar.
- b. Biasanya diberikan jika Anda adalah seorang karyawan yang mempunyai penghasilan tetap, di mana hal ini diharuskan oleh bank untuk menghindari risiko kegagalan pembayaran (kredit macet)
- c. Biasanya jumlah cicilan atau angsuran yang harus dibayar tiap bulannya akan lebih kecil, tetapi total pengembalian akan lebih besar.
- d. Total pinjaman akan berbeda dan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti suku bunga dan biaya-biaya lain yang dikenakan oleh bank.

**2. Tenor Singkat**

- a. Tenor singkat merupakan jangka waktu yang lebih umum karena jumlah kredit yang tidak terlalu besar.

Jangka waktu minimal pengembalian adalah 1 (satu) tahun.

- b. Tenor singkat cocok untuk Anda yang ingin dengan segera melunasi utang dan berpenghasilan tetap dengan tingkat penghasilan di atas rata-rata.
- c. Jumlah pembayaran tiap bulannya akan lebih besar namun secara keseluruhan total pinjaman akan lebih rendah dibandingkan tenor jangka panjang.
- d. Layaknya pada tenor jangka panjang, tenor singkat seiring dengan tingkat suku bunga serta biaya ekstra yang dikenakan oleh bank akan memengaruhi besarnya total pinjaman .

## **M. Analisa Pembiayaan**

### **1. Pembiayaan Jangka Pendek**

#### **a. Pembiayaan Jangka Pendek (Short-Term Financing)**

Merupakan hutang dengan jangka waktu 1 tahun atau kurang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan musiman dan aktiva lancar. Pembiayaan spontan (spontaneous financing) adalah pembiayaan yang diperoleh dari operasi normal perusahaan dengan dua sumber pembiayaan meliputi hutang dagang (account payable) dan kewajiban yang masih harus dibayar (accruals hutang akibat jasa yang diterima yang pembayarannya belum dilakukan). Account payable dan Accruals merupakan unsecured short-term financing, yaitu sumber pembiayaan jangka pendek yang diperoleh tanpa menjaminkan aktiva tertentu sebagai agunan.

#### **b. Tipe Pembiayaan Jangka Pendek**



1. Pendanaan Spontan adalah jenis pendanaan yang berubah secara otomatis dengan berubahnya tingkat kegiatan perusahaan (misal dilihat dari penjualan perusahaan). Contoh : utang dagang dan utang akrual. Rumusnya

**Rerata utang dagang = Nilai Utang / Perputaran Utang**

**Perputaran utang dalam satu tahun = Periode Waktu / Jangka Waktu Kredit**

2. Pendanaan Tidak Spontan adalah jenis pendanaan yang tidak berubah secara otomatis dengan berubahnya tingkat kegiatan perusahaan. Contoh : utang yang diperoleh dari bank.

Beberapa bentuk sumber dana tidak spontan antara lain:

1. *Commercial Paper*. Merupakan surat utang jangka pendek (jangka waktu 30-90) hari tanpa jaminan yang dikeluarkan perusahaan besar dan dijual langsung ke investor. Biasanya hanya perusahaan besar yang bisa mengeluarkan commercial paper.
2. Pinjaman Kredit. Berasal dari lembaga keuangan dan lembaga keuangan non bank. Pinjaman dari bank ada 2 jenis :
  - a. Kredit Transaksi, yaitu kredit yang ditujukan untuk tujuan spesifik tertentu.

- b. Kredit Lini, dengan pinjaman ini, peminjam bisa meminjam sampai jumlah maksimum tertentu, yang menjadi plafon (batas atas pinjaman).
3. Factoring atau anjak piutang berarti menjual piutang dagang. Dari segi perusahaan yang mempunyai piutang, factoring mempunyai manfaat karena perusahaan tidak perlu menunggu sampai piutang jatuh tempo untuk memperoleh kas. Piutang juga memperoleh manfaat karena factoring merupakan alternative investasi.
4. Menjaminkan Piutang. Alternatif lain dari menjual piutang adalah menggunakan piutang sebagai jaminan untuk memperoleh pinjaman. Dengan alternatif ini, kepemilikan piutang masih ada di tangan perusahaan. Jika pinjaman tidak terbayar, piutang yang dijadikan jaminan bisa digunakan untuk melunasi pinjaman.
5. Menjaminkan Barang Dagangan (Persediaan). Perusahaan bisa menjaminkan barang dagangan untuk memperoleh pinjaman. Prosedur yang dipakau akan sama dengan penjaminan piutang. Pemberi jaminan akan mengevaluasi nilai persediaan, kemudian akan memberikan pinjaman dalam presetase tertentu dari nilai persediaan yang dijaminkan.
6. Akseptasi Bank
7. Report

c. Sumber-sumber Pinjaman Jangka Pendek Tanpa Jaminan

Termasuk dalam kategori pinjaman jangka pendek yang diperoleh dalam usaha biasanya terdiri dari bank loan dan commercial papers.

1. Pinjaman Bank (bank loans)

Bank sebagai sumber utama pendanaan yang dapat memberikan pinjaman jangka pendek tanpa jaminan untuk usaha. Pinjaman bank merupakan short-term, self-liquidating loan yaitu pinjaman jangka pendek tanpa jaminan yang digunakan untuk membiayai piutang dan persediaan pada saat kebutuhan modal meningkat secara musiman, diharapkan piutang dan persediaan dapat menjadi kas secara cepat (likuid) sehingga dana yang dibutuhkan untuk membayar pinjaman dapat diperoleh dengan sendirinya.

Perhitungan Tingkat Bunga Pinjaman (loan interest rates). Secara umum, terdapat tiga metoda perhitungan tingkat bunga:

**a. Collect basis**

Contoh:

Kredit yang diterima Rp. 100 juta. Tingkat bunga 15%. Pada akhir tahun debitur membayar bunga Rp. 15 juta (plus Rp. 100 juta pokok pinjaman). Dengan demikian, tingkat bunga efektifnya:  $(Rp. 15 \text{ juta} / Rp. 100 \text{ juta}) \times 100\% = 15\%$ .

**b. Discount basis**

Contoh:

Apabila debitur hanya menerima Rp. 85 juta pada awal tahun (karena bunganya diminta terlebih dahulu) dan membayar Rp. 100 juta pada akhir tahun, maka tingkat bunga efektifnya adalah:  $(Rp. 15 \text{ juta} / Rp. 85 \text{ juta}) \times 100\% = 17.65\%$

### **c. Add-on basis**

Contoh:

Apabila digunakan add-on basis, maka perusahaan diminta membayar secara angsuran (misalnya per bulan), maka pembayaran per bulan sebesar:  $\{Rp. 100 \text{ juta} (1.15) / 12\} = Rp. 9.583.000,-$ . Dengan demikian, tingkat bunga per bulan dapat dihitung dengan menggunakan konsep time value of money:  $12 \times 9.583.000 = 100.000.000 = \sum_{t=1}^{12} \frac{100.000.000}{(1+i)^t}$

Dengan cara trial and error, akan diperoleh  $i$  (tingkat bunga sekitar 2,2% per bulan. Dengan demikian, tingkat bunga per tahun sekitar:  $(1 + 0.022)^{12} - 1 = 29,84\%$  .

Dasar pembagian tingkat bunga pinjaman adalah:

#### **a. Prime rate of interest**

Bunga terendah yang dibebankan oleh bank nasional atau bank komersil dengan reputasi terbaik kepada debitur korporasi dengan credit rating yang tinggi.

#### **b. Fixed rate loan**

Suku bunga kredit yang ditetapkan sebesar prime rate of interest setelah ditambah spread (margin) dan berlaku tetap sampai dengan tanggal jatuh tempo kredit.

#### **c. Floating-rate loan**

Suku bunga kredit yang ditetapkan sebesar prime rate of interest setelah ditambah spread (margin) dan berlaku

mengambang (bisa berubah-ubah) meskipun kredit belum jatuh tempo.

## **2. Pembiayaan Talangan**

### *a. Pengertian Talangan*

Talangan adalah perantara dalam jual beli, sedangkan menalangi adalah memberi pinjaman uang untuk membayar sesuatu atau membelikan barang dengan membayar kemudian. Istilah talangan hampir sama dengan kafalah (perwalian) letak kesamaannya adalah sama-sama sebagai pemberi dana kepada nasabah yang diwakili oleh bank kepada lembaga yang ditunjuk nasabah. Sedangkan menurut hemat penulis setelah membaca pengertian talangan diatas maka penulis mengambil kesimpulan bahwa talangan adalah memberikan harta milik kepada orang lain (nasabah) sebagai alat untuk membayar sesuatu yang diperlukan nasabah karena kebutuhan yang sangat mendesak nasabah tidak dapat mencairkan dananya karena berbentuk deposito.

### *b. Manfaat Talangan*

1. Sebagai pencairan dana yang sangat mendesak untuk nasabah.
2. Merupakan produk perbankan syariah yang sangat diminati kepada nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji karena terganjal masalah biaya.
3. Merupakan sebagai modal bagi pengusaha kecil yang memerlukan dana mendesak untuk membeli barang-barang modal.

### *c. Pembiayaan Talangan Haji*

Pembiayaan talangan haji adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji dengan menggunakan akad Ijarah. Pendapat lain menyatakan bahwa pembiayaan talangan haji adalah pinjaman (Qardh) dari bank Syariah kepada nasabah untuk menutupi kekurangan dana guna memperoleh kursi (seat) haji pada saat pelunasan BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji). Dana talangan ini dijamin dengan deposit yang dimiliki nasabah. Nasabah kemudian wajib mengembalikan sejumlah uang yang dipinjam itu dalam jangka waktu tertentu. Atas jasa peminjaman dana talangan ini, bank Syariah memperoleh imbalan (fee/ujrah) yang besarnya tak didasarkan pada jumlah dana yang dipinjam. Jadi bisa disimpulkan bahwasanya pembiayaan talangan haji adalah suatu bentuk fasilitas pinjaman dari bank kepada nasabah untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji dengan akad Qardh dan Ijarah.

Landasan Hukum Pembiayaan Talangan Haji Pembiayaan talangan haji didasarkan pada fatwa DSN 29/DSN-MUI/VI/2002: Pembiayaan Pengurusan Haji LKS, yang berisi:

**Pertama: Ketentuan Umum**

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (ujrah) dengan menggunakan prinsip al-Ijarah sesuai Fatwa DSN-MUI 9/DSN-MUI/IV/2000.

2. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip al-Qardh sesuai Fatwa DSN-MUI 19/DSN-MUI/IV/2001.
3. Jasa pengurusan haji yang dilakukan LKS tidak boleh dipersyaratkan dengan pemberian talangan haji.
4. Besar imbalan jasa al-ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan al-Qardh yang diberikan LKS kepada nasabah.

### **Kedua: Ketentuan Penutup**

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Dalil utama fatwa DSN ini, antara lain yaitu Firman Allah, QS.al-Baqarah ayat 282[1] yang Artinya :

*“ Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu`amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan*

*janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikit pun daripada utangnya. Jika yang berutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakan, maka hendaklah walinya mengimlakan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis utang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu, (Tulislah muamalahmu itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit-menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.*



Dibawah ini akan dijelaskan mengenai prinsip dan ketentuan akad al-qard dan al-Ijarah dalam Dana Talangan Haji:

### **1. Al-Qard (Hutang Piutang)**

*Al-Qardh* adalah memberikan sesuatu kepada orang lain dan memberikan gantinya di kemudian hari. Ketentuan Umum al-Qardh dalam Dana Talangan Haji :

- a. Al-Qardh adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (muqtaridh) yang memerlukan.
- b. Nasabah al-Qardh wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama.

Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah (FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL NO: 19/DSN-MUI/IV/2001 Tentang AL-QARDH)

Hukum qardh (pinjaman) mengikuti hukum taklifi ; terkadang boleh terkadang makruh, wajib dan haram semua itu sesuai dengan cara mempraktekkannya karena hukum wasilah itu meliputi hukum tujuan. Jika orang yang berhutang adalah orang yang mendesak sedangkan orang yang dihutangi orang kaya, maka orang kaya itu wajib memberi hutang.

Jika pemberi hutang mengetahui bahwa yang menghutang akan berbuat maksiat dengan barang yang dihutangi, maka haram bagi si pemberi hutang untuk memberikan hutang dan lain sebagainya berdasarkan kondisi-kondisi yang bisa merubah hukumnya.

Program talangan haji bisa digunakan nasabah untuk keperluan:

- a. Untuk memperoleh porsi haji (jatah kursi).
- b. Untuk pelunasan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).
- c. Untuk mendapatkan kafalah (penjaminan oleh bank) kepada penyelenggara haji bahwa bank yang akan membayar biaya ibadah haji dan umrah pada saat biaya perjalanan ibadah haji dan umrah ditetapkan.

Prosedur talangan haji oleh LKS (Lembaga Keuangan Syariah) diterapkan menggunakan 3 cara yaitu:

- a. Al-Qardh (hutang) yaitu talangan dana untuk memperoleh porsi haji reguler.
- b. Ijarah (sewa) yaitu Jasa pembelian paket haji dari penyelenggara haji oleh bank yang dialih manfaatkan kepada pengguna jasa (nasabah) dengan sewa jasa (ujrah).

### **3. Pembiayaan Bergulir**

#### **a. Pengertian Dana Bergulir**

Dana bergulir adalah dana yang di pinjamkan untuk dikelola dan digulirkan kepada masyarakat untuk tujuan meningkatkan ekonomi rakyat dan tujuan lainnya, kemudian ditagih dari masyarakat selanjutnya dana akan disalurkan kembali kepada masyarakat.

Dana yang dialokasikan oleh Kementerian Koperasi dan UKM untuk kegiatan perkuatan modal usaha bagi Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan usaha lainnya yang berada di bawah pembiayaan Kementerian Koperasi dan UKM.

Tujuan dana bergulir adalah membantu perkuatan modal usaha guna pengembangan koperasi, usaha mikro, kecil, menengah dan usaha lainnya dalam upaya penanggulangan kemiskinan, pengangguran dan pengembangan ekonomi nasional. Dana bergulir disalurkan melalui sebuah lembaga yakni Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) KUMKM. Tugas pokok LPDB yakni melaksanakan pengelolaan dana bergulir untuk pembiayaan KUMKM antara lain berupa pinjaman dan bentuk pembiayaan lainnya yang sesuai dengan kebutuhan KUMKM.

#### **b. Fungsi Lembaga Pengelola Dana Bergulir**

1. Melaksanakan penghimpunan pengembalian dana bergulir dari KUMKM, dana anggaran dari APBN dan sumber dana lainnya yang sah.
2. Melaksanakan pemberian pinjaman kepada KUMKM dengan atau tanpa lembaga perantara baik Lembaga Keuangan Bank (LKB) maupun Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB).
3. Melaksanakan pemberian bentuk pembiayaan lainnya bagi KUMKM sesuai dengan kebutuhan KUMKM.
4. Melaksanakan pemantauan dan evaluasi pelaksanaan pengelolaan LPDB-KUMKM.
5. Pengkajian dan pengembangan pengelolaan LPDB-KUMKM.
6. Melaksanakan akuntansi keuangan dan administrasi umum.
7. Melaksanakan tugas lainnya sesuai dengan petunjuk Menteri Koperasi dan UKM sebagai penanggung

#### **4. Pembiayaan Jangka Panjang**

##### **a. Pengertian pembiayaan Jangka Panjang**

Pendanaan jangka panjang merupakan salah satu jenis pendanaan yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan dalam jangka waktu yang relatif lebih lama dibandingkan dengan alternatif jenis pendanaan lainnya dalam memenuhi kebutuhan pembelanjaan perusahaan. Jenis pendanaan jangka panjang yang umum dikenal antara lain : Kredit Investasi, Hipotek (*Mortgage*), Obligasi, dan Saham.

##### **b. Jenis-jenis Pendanaan Jangka Panjang**

###### **1. Kredit Investasi**

Jenis pendanaan ini disediakan oleh perbankan, dan masih banyak dimanfaatkan oleh kalangan pengusaha. Kredit investasi adalah merupakan alternatif pendanaan jangka panjang yang umumnya disediakan oleh kalangan perbankan selain kredit modal kerja (pendanaan jangka pendek).Keputusan perusahaan untuk memanfaatkan kredit investasi ini hendaknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut ini :

- a. Kelayakan jenis investasi yang akan dilaksanakan.
- b. Pola *cashflow* dari investasi yang akan dilaksanakan
- c. Lamanya jangka waktu kredit
- d. Besarnya pengembalian pinjaman setiap periodenya
- e. Tingkat suku bunga yang dipersyaratkan

## 2. **Hipotek (*Mortgage*)**

Hipotek adalah merupakan alternatif pendanaan jangka panjang dalam bentuk hutang yang biasanya harus disertai dengan agunan berupa aktiva tidak bergerak (tanah, bangunan). Dalam hal terjadinya likuidasi perusahaan yang mempunyai hutang, maka kewajiban kreditur harus dipenuhi terlebih dahulu dari hasil penjualan aktiva yang dijadikan sebagai agunan tersebut

## 3. **Saham**

Saham merupakan bukti kepemilikan suatu perusahaan. Pemegang saham memperoleh pendapatan dari deviden dan *capital gain* (selisih antara harga jual dan harga beli). Berbeda dengan obligasi, saham tidak harus dibayarkan apabila perusahaan tidak mempunyai kas. Walaupun perusahaan mempunyai kas, tetapi perusahaan memerlukan kas tersebut untuk ekspansi, perusahaan juga tidak harus membayarkan deviden

## 4. **Obligasi**

Obligasi adalah sekuritas yang membayarkan sejumlah bunga pada investor, setiap periode, hingga akhirnya ditarik oleh perusahaan atau obligasi merupakan surat tanda hutang yang dikeluarkan oleh perusahaan dan dijual ke investor, dan umumnya tidak dijamin dengan aktiva tertentu. Oleh karenanya kalau perusahaan bangkrut, pemegang obligasi akan diperlakukan sebagai kreditur umum. Dalam obligasi, akan mencantumkan :

- a. Nilai pelunasan atau *face value*
- b. Jangka waktu pelunasan
- c. Bunga yang dibayarkan (*coupon rate*)
- d. Berapa kali dalam satu tahun bunga tersebut dibayarkan.

Tipe obligasi konvensional mempunyai dampak resiko baik bagi pemilik maupun penerbit obligasi. Resiko ini biasanya dikaitkan dengan tingkat suku bunga. Artinya, apabila suku bunga naik maka harga obligasi akan turun (dalam kondisi ini pemilik obligasi akan rugi). Akan tetapi apabila tingkat suku bunga turun, maka harga obligasi akan mengalami kenaikan (dalam kondisi yang demikian penerbit obligasi akan rugi).

Dalam rangka untuk mengurangi resiko yang dialami oleh perusahaan penerbit obligasi yang disebabkan karena menurunnya tingkat suku bunga, penerbit obligasi dapat menawarkan :

- a. Obligasi dengan suku bunga mengambang (*floating rate*). Misalnya, suku bunga obligasi ditentukan sebesar sama dengan suku bunga rata-rata deposito jangka waktu 6 bulan pada bank pemerintah ditambah dengan 1,00%.
- b. Cara lain yang dapat dilakukan oleh penerbit obligasi untuk mengurangi resiko adalah dengan mencantumkan *call price*. *Call price* menunjukkan harga yang akan dibayar oleh penerbit obligasi, pada saat hak untuk membeli kembali obligasi tersebut dilaksanakan oleh penerbit obligasi.

## **N. Kasus Pembiayaan Mudharabah ( bagi hasil)**

Adapun contoh perhitungan akad mudharabah yaitu sebagai berikut: misalnya Ny. Wati hendak melakukan usaha dengan modal Rp 50.000.000,-. Diperkirakan dari usaha tersebut akan memperoleh pendapatan Rp 10.000.000,- per bulan dan modal disediakan seluruhnya oleh Bank Syari'ah Jebus. Dari keuntungan ini disisihkan dulu untuk mengembalikan modal, misalnya Rp 4.000.000,-. Selebihnya dibagikan antara Bank Syari'ah Jebus dengan nasabah sesuai dengan kesepakatan sebelumnya, yaitu 60% : 40% sehingga diperoleh hasil sebagai berikut:

- a. Modal seluruhnya dari Bank Syari'ah Asri sebesar Rp. 50.000.000,-
- b. Perkiraan hasil perbulan misal Rp. 10.000.000,- – Rp. 4.000.000,- = Rp. 6.000.000,
- c. Bagi hasilnya 60 % untuk Bank Syari'ah Asri dan 40 % untuk Ny. Wati.
- d. Jadi,  $60\% \times \text{Rp. } 6.000.000,- = \text{Rp. } 3.600.000,-$  untuk Bank Syari'ah Asri dan  $40\% \times \text{Rp. } 6.000.000,- = \text{Rp. } 2.400.000,-$  untuk Ny. Wati.

### **1. Perhitungan Profit Sharing atau Bagi Hasil**

Pada Profit Sharing (bagi laba), perhitungan bagi hasil berdasarkan pada laba, yaitu pendapatan usaha dikurangi beban usaha. Misalnya, pendapatan usaha Rp 1.000,00 dan beban usaha Rp 700,00 maka laba yang akan dibagi adalah Rp 300,00 (Rp 1000- Rp 700). Bagi hasil dalam bank syariah menggunakan istilah nisbah bagi hasil, yaitu proporsi bagi hasil

antara nasabah dan bank syariah. Misalnya, jika bank syariah menawarkan nisbah bagi hasil tabungan 65:35. Itu artinya nasabah bank syariah akan memperoleh hasil sebesar 65% dari return investasi yang dihasilkan oleh bank syariah. Sementara bank syariah akan mendapatkan porsi bagi hasil sebesar 35%.

Contoh kasus (Bank Bagi Hasil Bank Syariah) Bapak A memiliki deposito Rp 10 juta, jangka waktu satu bulan (1 Desember 2014 s/d 1 Januari 2015) dan nisbah bagi hasil antara nasabah dan bank 57:43. Jika keuntungan bank yang diperoleh untuk deposito satu bulan per 31 Desember 2014 adalah Rp 20 juta dan rata-rata deposito jangka waktu 1 bulan adalah Rp 950 juta, berapa keuntungan yang diperoleh bapak A?

**Jawab:**

Keuntungan yang diperoleh bapak A adalah:

$$(\text{Rp } 10 \text{ juta} / \text{Rp } 950 \text{ juta}) \times \text{Rp } 20 \text{ juta} \times 57\% = \text{Rp } 120.000$$

**Contoh Kasus:** (Bank Konvensional)

Pada tanggal 1 Desember 2014, bapak B membuka deposito sebesar Rp 10 juta, jangka waktu satu bulan, dengan tingkat bunga 9% pa. Berapa bunga yang diperoleh saat jatuh tempo?

**Jawab:**

Bunga yang diperoleh bapak B adalah:

$$(\text{Rp } 10 \text{ juta} \times 31 \text{ hari} \times 9\%) / 365 \text{ hari} = \text{Rp } 76.438,-$$

Dari contoh di atas dapat disimpulkan, bahwa:

1. Pada bank bagi Hasil, besar kecilnya pendapatan yang diperoleh deposan bergantung pada:
  - a. Pendapatan bank
  - b. Nisbah bagi hasil antara bank dan nasabah



- c. Nominal deposito nasabah
  - d. Rata-rata deposito untuk jangka waktu yang sama pada bank
  - e. Jangka waktu deposito
2. Pada bank konvensional, besar kecilnya pendapatan yang diperoleh deposan bergantung pada.
- a. Tingkat bunga yang berlaku
  - b. Nominal deposito nasabah
  - c. Jangka waktu nasabah

3. Menghitung pendapatan yang akan dibagi hasil
- Pendapatan bagi hasil yang diperoleh bank berasal dari hasil penempatan dana pihak ketiga melalui pembiayaan yang berakad jual beli; maupun syirkah atau jasa. Hasil dari pendapatan tersebut dibagi hasilkan kepada nasabah pemilik dana (deposan). Namun perlu diperhatikan, bahwa untuk membagi hasilkan pendapatan tersebut harus dilihat perbandingan antara jumlah dana yang dikelola- Modal sendiri, giro, tabungan, deposito- dengan jumlah pembiayaan yang disalurkan. Apabila jumlah pembiayaan lebih kecil dari total dana masyarakat, maka pendapatan tersebut seluruhnya dibagihasilkan antara bank dan nasabah. Sebaliknya jika pembiayaan jumlahnya lebih besar dari total dana masyarakat, maka modal bank juga harus memperoleh bagian pendapatan.

Contoh:

Jumlah pendapatan bank dari bagi hasil pembiayaan Rp 10.000.000,- dalam satu bulan. Total dana masyarakat

yang dikelola Rp 250.000.000,-. Maka pendapatan Rp 10.000.000,- ini yang akan di bagi hasilkan antara nasabah dengan bank. Seandainya total pembiayaan yang diberikan Rp 300.000.000,-, berarti modal bank yang ikut disalurkan sebesar Rp 50.000.000,- sehingga pendapatan tersebut harus dibagi dulu dengan perhitungan sebagai berikut:

- a. Untuk bank =  $(50.000.000 : 300.000.000) \times 10.000.000 = 1.666.667$
- b. Untuk bagi hasil dengan nasabah =  $(250.000.000 : 300.000.000) \times 10.000.000 = 8.333.333$

Dalam perhitungan yang kedua bank perlu juga memperhatikan suku bunga yang berlaku di luar, sehingga apabila setelah dibagihasilkan ternyata hasilnya lebih rendah dengan suku bunga diluar, bank dapat pula membuat kebijaksanaan dengan menambah porsi pendapatan untuk nasabah, berarti jatah untuk bank (1) lebihkecil lagi. Kebijakan bank ini tentu saja berakibat biaya menjadi naik. Oleh sebab itu, bagi pengelola bank islam harus hati- hati dalam hal ini, sebab jika kondisi bank belum sehat kebijakan ini akan semakin memperburuk kondisi bank itu sendiri.

#### **O. Kasus Pembiayaan Ijarah (Sewa Menyewa)**

1. Contoh ijarah dibawah ini merupakan contoh ijarah paralel, yaitu ijarah yang memiliki hubungan antara Bank syariah-Perusahaan & perorangan.

Contoh :Pak Budi yang sedang melakukan proyek pembangunan jalan raya Rp-200.000.000, membutuhkan alat-alat berat sebagai penunjang operasinya, lalu pak Budi mendatangi dan mengajukan permohonan kepada Bank syariah untuk menyewa alat-alat berat tersebut.permohonannya tersebut disetujui oleh Bank syariah, dan Bank syariah akan menyewa alat-alat berat tersebut yang dibutuhkan oleh Pak Budi. maka pak Budi akan membayar sewa alat-alat berat tersebut kepada Bank syariah selama 2 Tahun, biaya (sewa) perbulannya adalah Rp- 9.000.000. jadi, total yang harus dibayar pak Budi selama 2 tahun adalah 216.000.000."

keterangan:

- a. Biaya proyek pembangunan jalan raya: Rp-200.000.000
- b. Biaya sewa 1 bulan: Rp- 9.000.000
- c. Jadi, total biaya sewa dalam 2 tahun: Rp-216.000.000
- d. (16.000.000 tersebut merupakan keuntunagn hasil sewa Bank syariah)

2. Contoh Ijarah yang lain, yaitu Contoh Ijarah antara Orang dengan orang:

Pak Ali ingin berlibur keluar kota selama 2 minggu, pak budi menyewa mobil kepada Adira selama 2 bulan. penyewaan dalam satu hari adalah sebesar Rp-300.000, dan penyewaan satu bulan Rp-7.500.000,00. Total

penyewaan yang harus dibayar Pak Ali selama dua bulan adalah Rp-15.000.000.

3. Contoh IMBT( Ijarah Muntahiya Bittamlik):

a. Barang

Andi ingin membeli sebuah Ruko untuk membuka usaha Toko Baju, dengan harga Ruko Tesebut adalah 60.000.000, tetapi Andi hanya memiliki uang Rp-15.000.000, Andi mendatangi Bank syariah untuk pembiayaan usahanya tersebut dengan melakukan transaksi Ijarah IMBT. setelah dievakuasi usaha Andi tersebut disetujui oleh Bank syariah, dan Bank syariah akan membeli Ruko tersebut, kemudian Bank syariah menyewa Ruko tersebut kepada Andi. jadi, Andi harus membayar sewa Ruko kepada Bank syariah sebesar Rp-5.500.000/bulannya. jadi total biaya sewa yang harus dibayarkan oleh Andi selama satu Tahun adalah Rp-66.000.000. pada masa sewa itu sudah habis, Ruko tersebut beralih kepemilikannya menjadi milik Adi.

Keterangan:

1. Harga satu Ruko : Rp-60.000.000
2. Biaya sewa 1 bulan: Rp-5.500.000 x 12  
(Bulan) = Rp-66.000.000
3. jadi, Total sewa selama 1 tahun : 66.000.000
4. (6.000.000 tersebut adalah keuntungan sewa yang dari Bank syariah)

b. Jasa

Budi ingin membuat resepsi pernikahannya, yang biaya resepsinya sebesar Rp-40.000.000, budi hanya memiliki uang Rp-15.000.000, Budi mendatangi dan mengajukan permohonan kepada Bank syariah untuk pembiayaan resepsi pernikahannya tersebut, dengan melakukan transaksi IMBT. setelah dievakuasi, Bank syariah menyetujui permintaan Budi, dan Bank syariah akan menyewa tempat resepsi pernikahan yang dibutuhkan oleh Andi. jadi, Andi akan membayar sewa tersebut kepada Bank syariah sebesar Rp- 3.700.000/bulan, jadi total sewa yang harus dibayar Andi selama satu tahun adalah Rp- 44.400.000

Keterangan:

1. Biaya sewa resepsi: Rp- 40.000.000
2. Biaya sewa 1 bulan :Rp- 3.700.000
3. Total pembiayaan sewa 1 tahun: Rp- 44.400.000
4. (4.400.000 merupakan keuntungan hasil sewa yang didapatkan oleh Bank syariah selama satu tahun)

### **Struktur Pembiayaan sebagai berikut :**

- |                       |   |
|-----------------------|---|
| 1. Struktur Fasilitas | : Wa'd Al-Ijarah Muntahiyyah Bittamlik  |
| Tujuan                | : Penyewaan peralatan dengan Obyek sewa seperti namun tidak terbatas pada alat berat, mesin potong, truk, |

	mesin dan peralatan pabrik.
Total Harga Beli (Plafond)	: Rp.190.965.261.193,-(seratus sembilanpuluh milyar sembilanratus enampuluh lima juta duaratus enampuluh satu ribu seratus sembilanpuluh tiga rupiah)
Margin Sewa	: Rp.61.024.179.506,- (indikasi eq. 11.5% p.a.)Prediksi untuk seluruh plafond
Jangka Waktu Wa'd	: Maksimal 12 bulan setelah akad
Jangka Waktu Sewa	: Maksimal 60 bulan per penarikan
Biaya Administrasi	: Rp. 954.826.500,- (sembilanratus limaplul empat juta delapanratus duapuluh enam ribu limaratus rupiah)
Biaya Notaris	: Estimasi sebesar Rp 15.000.000,- (belum termasuk pajak jual beli)
Biaya Asuransi	: Rp. 50.000.000,-
Denda	: Rp.750.000,-/hari

## **P. Kasus Pembiayaan Murabahah**

Contoh kasus : CV. Mustika, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri air mineral, membutuhkan 2 unit truk tangki karena permintaan yang meningkat. Kemudian CV. Mustika mengajukan pembiayaan ke Bank XYZ Syariah dan ditawarkan produk Murabahah Investasi. Harga 1 unit truk tangki adalah Rp 200.000.000,- dan CV Mustika membutuhkan

2 unit. Maka dari pengajuan pembiayaan tersebut diperoleh data sebagai berikut:

Fasilitas	:	Murabahah dengan Wakalah
Harga 2 Unit Truk Tangki	:	400.000.000,-
Margin yang disepakati	:	29.750.000,-
Harga Jual	:	429.750.000,-
Uang Muka (urbuun)	:	50.000.000,-
Harga Jual Setelah Uang Muka	:	379.750.000,-
Porsi Pembiayaan Bank	:	350.000.000,-
Jangka waktu	:	12 bulan
Angsuran/bulan	:	31.645.833,-
Dokumen pengikatan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Akad Wakalah</li> <li>- Akad Murabahah</li> <li>- Akta Pembebanan Hak Tanggungan</li> <li>- Tanda Terima Barang</li> <li>- Tanda Terima Uang</li> <li>- Surat Sanggup</li> <li>- Jadwal Angsuran</li> </ul>

Dalam akad murabahah bank harus membeli terlebih dahulu secara resmi barang yang dipesan. Kemudian bank menawarkan kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya). Oleh karena itu bank diperkenankan meminta nasabah membayar uang muka sebagai tanda jadi. Namun dalam prakteknya bank tidak secara langsung membeli aset, melainkan memberi kuasa (wakalah) kepada nasabah.

Uang muka menjadi bagian pelunasan Piutang Murabahah, jika akad murabahah disepakati. Di sini, uang muka diakui sebagai angsuran pokok pertama, sehingga hutang murabahah CV Mustika yang digunakan oleh bank dalam menghitung angsuran adalah sejumlah Harga Jual dikurangi dengan uang muka.

Dari data-data tersebut di atas, maka dapat diperoleh perhitungan angsuran per bulan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
&= (\text{Harga Jual} - \text{Uang Muka}) / \text{Jangka waktu} \\
&= (429.750.000 - 50.000.000) / 12 \\
&= 31.645.833
\end{aligned}$$

Angsuran yang dibayarkan oleh CV Mustika setiap bulannya terdiri dari dua komponen, yaitu Pokok dan Margin.

### Jadwal Pembayaran Angsuran

Dalam metode anuitas, porsi pokok dan margin mengalami perubahan pada setiap angsuran yang dibayarkan. Porsi pokok mulai dari kecil dan selanjutnya membesar, kebalikannya, porsi margin mulai dari besar dan selanjutnya mengecil.

Dengan perhitungan eq. rate secara efektif anuitas, maka jadwal angsuran CV Mustika menjadi sebagai berikut:

No	Saldo Awal	Angs Pokok	Angs Margin	Total Angs	Saldo Akhir Pokok
	1	2	3	4	5
1	350.000.000	27.173.000	4.472.833	31.645.833	322.827.000
2	322.827.000	27.520.258	4.125.575	31.645.833	295.306.741
3	295.306.741	27.871.954	3.773.879	31.645.833	267.434.787
4	267.434.787	28.228.144	3.417.689	31.645.833	239.206.643
5	239.206.643	28.588.887	3.056.947	31.645.833	210.617.756
6	210.617.756	28.954.239	2.691.594	31.645.833	181.663.518
7	181.663.518	29.324.260	2.321.573	31.645.833	152.339.257
8	152.339.257	29.699.010	1.946.823	31.645.833	122.640.247
9	122.640.247	30.078.549	1.567.284	31.645.833	92.561.698
10	92.561.698	30.462.939	1.182.894	31.645.833	62.098.759
11	62.098.759	30.852.241	793.593	31.645.833	31.246.518
12	31.246.518	31.246.518	399.316	31.645.833	- 0



### **Contoh lain kasus pembiayaan murabahah**

Bank Syariah Amanah Ummat menerima pesanan barang Sulaiman seorang pengusaha beras di Kerawang, berupa mesin penggilingan gabah merk Kubota 70 PK.

Atas pesanan tersebut Bank Syariah Amanah Ummat pada tanggal 05 April 2008 membeli barang kebutuhan Sulaiman dari dealer Kubota Permai dengan data-data sebagai berikut:

Nama Barang	: Mesin Giling Kubota 70 PK
Harga barang	: Rp. 120.000.000,-- (seratus dua puluh juta rupiah).
Uang muka	: Rp. 20.000.000 ( dua puluh juta rupiah)
Penyerahan	: Gudang dealer Kubota Permai
Pembayaran	: dilakukan setelah barang diterima di kantor Bank
Diskon	: 5% dari harga barang
Lainnya	: dibayar ongkos pengiriman dari gudang dealer sampai kantor

Bank Syariah Amanah Ummat Kerawang beban lainnya sebesar Rp.5.000.000 (lima juta rupiah)

Pada tanggal 5 April 2008 Bank Syariah Amanah Ummat menyetujui permohonan Sualiman dengan kesepakatan sebagai berikut:

Nama barang	: Mesin Giling Kubota 70 PK
Harga pokok	: Bank Syariah Amanah Ummat menyampaikan sesuai perhitungan

yang dilakukan dan Sualiman memahami

Keuntungan : Setara dengan 20% pa (sesuai keputusan ALCO)

Uang muka : Rp. 19.000.000 (sembilan belas juta rupiah)

Penyerahan : Bank Syariah Amanah Ummat Cabang Kerawang

Pembayaran : Diangsur secara merata selama 5 kali angsuran

Biaya administrasi : Rp. 10.000.000 (sepuluh juta)

Biaya notaris : Rp. 5.000.000 (lima juta rupiah)

Denda keterlambatan :Rp. 100.000 (seratus ribu) setiap hari keterlambatan

Diminta :

1. Prinsip syariah yang dipergunakan dalam transaksi tersebut dan perhitungan yang terkait dengan transaksi tersebut.
2. Jurnal yang harus dilakukan oleh Bank Syariah Amanah Ummat, jika bank syariah melakukan pengakuan keuntungan secara proporsional, antara lain dan tidak terbatas pada:
  - a. Pembayaran uang muka kepada dealer
  - b. Penerimaan mesin giling dari dealer dan pembayaran ongkos angkut barang sampai kantor
  - c. Penerimaan uang muka dari Sualiman
  - d. Persetujuan akad dan penyerahan barang ke Sualiman

- e. Penerimaan fee adm dan biaya notaris
- f. Penerimaan pembayaran angsuran sampai dengan angsuran ke tiga
- g. Penerimaan angsuran ke empat yang telah jatuh tempo tetapi belum dibayar dan dibayar bersama-sama angsuran kelima (saat pelunasan kewajibannya)
- h. Penerimaan pelunasan angsuran yang tertunggak dan bank memberikan potongan sebesar 50% dari margin yang belum jatuh tempo dan belum diterima.

### **Perhitungan pembiayaan murabahah**

Harga barang	Rp. 120.000.000
Diskon 5% x 120.000.000	Rp. 6.000.000 -
Harga barang setelah diskon	Rp. 114.000.000
Ongkos angkut sd Kantar Bank	Rp. 5.000.000 +
Harga pokok barang	Rp. 119.000.000
Uang Muka Nasabah	Rp. 19.000.000 -
	Rp. 100.000.000
Keuntungan : 20% x Rp. 100.000.000 =	Rp. 20.000.000

### **Pembiayaan Murabahah**

Harga pokok barang	Rp. 119.000.000
--------------------	-----------------

Keuntungan disepakati	Rp.
20.000.000 +	
	<hr/>
Harga jual disepakati	Rp. 139.000.000
Uang muka nasabah	Rp. 19.000.000 -
	<hr/>
Sisa kewajiban nasabah	Rp. 120.000.000
Angsuran : $120.000.000 / 5 = 24.000.000$	
Porsi angsuran Pokok :Rp. 20.000.000	
Margin :Rp. 4.000.000	

## **BAB XIII**

### **MANAJEMEN PEMBIAYAAN KONVENSIONAL**

#### **A. Pengertian Manajemen Pembiayaan**

Secara etimologi Manajemen berarti seni melaksanakan dan mengatur. 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.

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Jadi Manajemen Pembiayaan Bank Syariah adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya yang dilakukan oleh Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dalam hal pemberian fasilitas keuangan/finansial yang kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan.

Menurut Adiwarman Karim, dalam menyalurkan dananya pada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya.

## **B. Program Pembiayaan**

### **1. Pembiayaan Modal Kerja**

Unsur-unsur modal kerja terdiri dari komponen-komponen alat likuid (cash), piutang dagang (receivable), dan persediaan (inventory) yang umumnya terdiri dari persediaan bahan baku (raw material), persediaan barang dalam proses (work in process), dan persediaan barang jadi (finished goods). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (cash financing), pembiayaan piutang (receivable financing), dan pembiayaan persediaan (inventory financing).

Bank konvensional memberikan kredit modal kerja tersebut, dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu, dengan imbalan berupa bunga. Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut, bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan partnership dengan nasabah, di mana bank bertindak sebagai penyandang dana (shahibul maal), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (mudharib).

Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan mudharanah (trust financing). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta

porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.

## **2. Pembiayaan Likuiditas**

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (mismatched) antara cash inflow dan cash outflow pada per-usahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (overdraft facilities) atau yang biasa disebut kredit rekening koran. Atas pemberian fasilitas ini bank memperoleh imbalan manfaat berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut.

Bank syariah dapat menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk qardh timbal balik atau yang disebut compensating balance. Melalui fasilitas ini nasabah harus membuka rekening giro, dan bank tidak memberikan bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami situasi mismatched, nasabah dapat menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negatif sampai maksimum jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apa pun, kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.

## **3. Pembiayaan Piutang**

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang

dimilikinya. Bank konvensional biasanya memberikan fasilitas berupa:

a. Pembiayaan piutang.

Bank memberikan pinjaman dana kepada nasabah untuk mengatasi kekurangan dana karena masih tertanam dalam piutang. Atas pinjaman itu bank meminta cession atas tagihan nasabah tersebut. Pada dasarnya nasabah berkewajiban untuk menagih sendiri piutangnya.

Tetapi, bila bank merasa perlu, dengan menggunakan cession tersebut bank berhak untuk menagih langsung kepada pihak yang berhutang. Hasil penagihan tersebut pertama-tama digunakan untuk membayar kembali pinjaman nasabah berikut bunganya, dan selebihnya dikreditkan ke rekening nasabah. Bila ternyata piutang tersebut tidak tertagih, maka nasabah wajib membayar kembali pinjaman tersebut berikut bunganya kepada bank.

b. Anjak Piutang

Fasilitas ini diberikan oleh bank dalam bentuk pengambilalihan piutang nasabah. Untuk keperluan tersebut nasabah mengeluarkan draf (wesel tagih) yang diaksep oleh pihak yang berhutang, atau promissory notes (promes) yang diterbitkan oleh pihak yang berhutang, kemudian di-endors oleh nasabah. Draft atau promes tersebut lalu dibeli oleh bank dengan diskon sebesar tingkat bunga yang berlaku atau disepakati untuk jangka waktu yang tertera pada draft atau promes tersebut. Bila pada saat jatuh tempo draft atau promes tersebut ternyata tidak tertagih, maka nasabah wajib membayar kepada bank sebesar nilai nominal draft tersebut.



Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti di atas hanya dapat dilakukan dalam bentuk al qardh di mana bank tidak boleh meminta imbalan, kecuali biaya administrasi. Untuk kasus anjak piutang, bank dapat memberikan fasilitas pengambilan alih piutang, yaitu yang disebut hiwalah. Tetapi untuk fasilitas ini pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.

Dengan demikian, bank syariah meminjamkan uang (qardh) sebesar piutang yang tertera dalam dokumen piutang (wesel tagih atau promes) yang diserahkan kepada bank – tanpa potongan. Hal itu adalah bila ternyata pada saat jatuh tempo hasil tagihan itu digunakan untuk melunasi hutang nasabah kepada bank. Tetapi bila ternyata piutang tersebut tidak ditagih, maka nasabah harus membayar kembali hutangnya itu kepada bank. Selain itu, sebagian ulama memberikan jalan keluar berupa pembelian surat hutang (bai' al dayn), tetapi sebagian ulama melarangnya .

#### **4. Pembiayaan Persediaan**

Pada bank konvensional dapat kita jumpai adanya kredit modal kerja yang dipergunakan untuk mendanai pengadaan persediaan (inventory financing). Pola pembiayaan ini pada prinsipnya sama dengan kredit untuk mendanai komponen modal kerja lainnya, yaitu memberikan pinjaman dengan bunga.

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual-beli (al bai')

dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama, antara bank dengan nasabah. Ada beberapa skema jual-beli yang dipergunakan untuk mengapproach kebutuhan tersebut yaitu:

a. Bai' al Murabahah

Pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri dari biaya pengadaan bahan baku dan penolong. Melalui proses produksi, bahan baku tersebut akan menjadi barang setengah jadi, kemudian menjadi barang jadi yang siap untuk dijual. Bila barang jadi itu dijual dengan kredit, ia berubah menjadi piutang, dan melalui proses collection akan berubah menjadi kas kembali. Pembiayaan ini juga dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong. Sementara itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pengepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dengan lamanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku, sampai terjualnya hasil produksi, dan hasil penjualan diterima dalam bentuk tunai (cash).

b. Bai' al Istishna

Bila nasabah juga membutuhkan pembiayaan untuk proses produksi sampai menghasilkan barang jadi, bank dapat

memberikan fasilitas bai' al istishna. Melalui fasilitas ini bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati kedua belah pihak (biasanya sebesar biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan dengan pembayaran di muka secara bertahap, sesuai dengan tahap-tahap proses produksi. Setiap selesai satu tahap, bank meneliti spesifikasi dan kualitas work in process tersebut, kemudian melakukan pembayaran untuk proses tahap berikutnya, sampai tahap akhir dari proses produksi tersebut hingga berupa bahan jadi.

Dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab pengusaha adalah keberhasilan proses produksi tersebut sampai menghasilkan barang jadi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah diperjanjikan. Bila produksi gagal, pengusaha berkewajiban menggantinya, apakah dengan cara memproduksi lagi ataupun dengan cara membeli dari pihak lain. Setelah barang selesai, maka produk tersebut statusnya menjadi milik bank. Tentu saja bank tidak bermaksud membeli barang itu untuk dimiliki, melainkan untuk segera dijual kembali dengan mengambil keuntungan. Bank memperoleh keuntungan dari selisih harga beli (istishna) dengan harga jual (murabahah atau dari hasil sewa (ijarah).

### c. Bai' as Salam

Untuk produksi yang prosesnya tidak dapat diikuti, seperti produksi pertanian, bank dapat memberikan fasilitas bai' al salam. Melalui fasilitas ini bank melakukan pemesanan barang kepada nasabah dengan pembayaran di muka secara

sekaligus, dan nasabah berkewajiban men-deliver barang tersebut pada tanggal yang disepakati dalam kontrak. Pada waktu yang bersamaan bank dapat mencari pembeli atas produk tersebut.

Kombinasi ini disebut salam paralel. Bila produksi itu dilakukan secara terus-menerus dan perputaran modal kerja tersebut telah sedemikian secepatnya sehingga nasabah memerlukan pembiayaan modal kerja secara evergreen, maka skema pembiayaan yang paling tepat adalah al mudharabah.

## **5. Pembiayaan Modal Kerja untuk Perdagangan**

### **a. Perdagangan Umum**

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilakukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan di tempat penjual, baik pedagang eceran (retailer) maupun pedagang besar (whole seller). Pada umumnya perputaran modal kerja (working capital turnover) perdagangan semacam ini sangat tinggi, tetapi pedagang harus mempertahankan sejumlah persediaan yang cukup, karena barang-barang yang dijual itu sebatas jumlah persediaan yang ada atau telah dikuasai penjual. Untuk pembiayaan modal kerja perdagangan jenis ini skema yang paling tepat adalah skema mudharabah.

### **b. Perdagangan Berdasarkan Pesanan**

Perdagangan ini biasanya tidak dilakukan atau diselesaikan di tempat penjual, yaitu seperti perdagangan antarkota, perdagangan antarpulau, atau perdagangan antarnegara. Pembeli terlebih dulu memesan barang-barang yang

dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang serta harga yang ditawarkan.

Biasanya pembeli hanya akan membayar apabila barang-barang yang dipesan telah diterimanya. Hal ini untuk menghindari kemungkinan risiko akibat ketidakmampuan penjual memenuhi pesanan, atau ketidaksesuaian jumlah dan kualitas barang yang dikirimkan dengan spesifikasi yang dimaksud dalam surat penawaran atau pemesanan. Berdasarkan pesanan itu penjual lalu mengumpulkan barang-barang yang diminta, dengan cara membeli atau memesan, baik dari produsen maupun dari pedagang lainnya.

Setelah terkumpul, barulah dikirimkan kepada pembeli sesuai pesanan. Apabila barang telah dikirim, maka penjual juga menghadapi kemungkinan risiko tidak dibayarnya barang yang dikirimnya itu. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi kedua belah pihak, bank konvensional telah memberikan jalan keluarnya, yaitu fasilitas letter of credit (L/C). Bank syariah telah dapat mengadopsi mekanisme L/C itu dengan menggunakan skema al wakalah, al musyarakah, al mudha-rabah, ataupun al murabahah. Dalam hal al wakalah, bank syariah hanya memperoleh pendapatan berupa fee atas jasa yang diberikannya.

## **6. Pembiayaan Investasi**

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah:

1. Untuk pengadaan barang-barang modal;
2. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
3. Berjangka waktu menengah dan panjang

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (projected cash flow) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Kemudian, barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Penyusunan proyeksi arus kas ini harus disertai pula dengan perkiraan keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan rugi laba (projected balance sheet and projected income statement) selama jangka waktu pembiayaan.

Dari perkiraan itu akan diketahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba (earning power) dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya (solvency). Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau, maka untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema musyarakah mutanaqishah.

Dalam hal ini bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan

penyertaannya, dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan surplus cash flow yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada ataupun dengan mengundang pemegang saham baru.

## **7. Pembiayaan Konsumtif**

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal, maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan.

Sedangkan kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan dan minuman, pakaian/ perhiasan, bangunan rumah, kendaraan, dan sebagainya, maupun berupa jasa seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

## **C. Proses Pembiayaan**

### **1. Inisiasi pembiayaan**

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 hal yaitu:

**a. Solitisasi**

Solitisasi adalah proses mencari nasabah sesuai kriteria yang telah ditetapkan Bank Syariah.

Tahapan solitisasi :

1. Penetapan target market, misal sektor industri
2. Penetapan sektor bisnis, misal industri bidang semen.
3. Penetapan risk acceptance assets criteria (RAAC), misal resiko dibidang semen beserta turunannya.
4. Penetapan nasabah yang dibiayai, misal PT. Semen Gresik, Semen Padang.

**b. Evaluasi**

Tahapan Evaluasi :

1. Melakukan kunjungan ke nasabah, dengan laporan kunjungan nasabah (call report) :
  - a. Tujuan
  - b. Hasil Kunjungan
  - c. Rencana Tindak lanjut.
2. Melakukan pengumpulan data
  - a. Surat permohonan nasabah
  - b. Data legalitas
  - c. Data Keuangan nasabah
  - d. Data Jaminan
  - e. Proposal proyek yang dibiayai
  - f. Proyeksi cashflow proyek.
3. Data dimasukkan ke dalam financing file



- a. File Persetujuan, untuk memuat keterangan ringkas nasabah.
- b. File Kolektibilitas, untuk memuat laporan kunjungan.
- c. File Permintaan Informasi, untuk memuat korespondensi internal.
- d. File Penyidikan, untuk memuat korespondensi eksternal.
- e. File Penilaian jaminan, untuk memuat data permanen.

#### 4. Tahapan Evaluasi.

- a. Evaluasi kelayakan usaha yang akan dibiayai.
- b. Evaluasi dokumentasi legalitas, taksasi jaminan, checking (BI, Trade, Personal).

#### 5. Evaluasi data disajikan kedalam usulan pembiayaan, dengan outline sbb :

- a. Tujuan
- b. Latar belakang Nasabah (legalitas, kepemilikan, kepengurusan).
- c. Hubungan perbankan nasabah
- d. Usaha Nasabah (sarana, proses produksi, supplier, konsumen).
- e. Deskripsi Proyek yang dibiayai
- f. Analisa Cashflow, dan penentuan plafond pembiayaan.

#### **c. Approval**

Account Manager mempresentasikan Usulan Pembiayaan di depan komite pembiayaan (minimal 3 orang, yang salah satunya mempunyai limit approval).

Keputusan Komite Pembiayaan memiliki 3 alternative:

- a. DITOLAK, seluruh dokumen nasabah dikembalikan disertai surat penolakan
- b. DISETUJUI, Account Manager membuat Offering letter / surat persetujuan prinsip pembiayaan yang ditandatangani oleh Direksi / Pemimpin Cabang/Kepala Divisi.
- c. Offering Letter adalah dokumentasi legal berisi komitmen bank untuk membiayai usaha nasabah.

#### **D. Analisa Keuangan Nasabah**

Perusahaan dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari masalah finansial perusahaan, dimana usaha yang berkembang membutuhkan tambahan modal. Perusahaan dapat memperolehnya antara lain dari Bank. Bank menurut UU No.10 Tahun 1998 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan dalam bentuk kredit dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Sebelum menentukan apakah calon debitur layak menerima kredit dari bank, bank akan meneliti dan menilai dari beberapa aspek atau disebut dengan prinsip 5C yaitu antara lain: character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic, yang akan dijelaskan lebih lanjut di halaman 2 dan 3. Laporan keuangan merupakan salah satu faktor penting yang dipertimbangkan untuk pengambilan keputusan atas permohonan kredit. Karena dari laporan keuangan dapat diketahui kemampuan finansial perusahaan. Pembahasan masalah dari penelitian adalah bagaimana laporan keuangan

calon nasabah berperan dalam keputusan pemberian kredit dan bagaimana penentuam diterima dan ditolaknya pengajuan kredit oleh calon nasabah dengan analisis laporan keuangan.

Analisa pembiayaan usaha nasabah adalah salah satu syarat utama dalam pengajuan usulan pembiayaan. Pendekatan ini tidaklah merupakan hal yang pelik. Pada akhirnya, pengalaman, dan kemampuan pengkaji melakukan proses pemikiran yang logis dan menyeluruh dalam melakukan analisa akan sangat menentukan dalam merekayasa suatu rekomendasi usulan pembiayaan.

Kekurangan atas unsur-unsur diatas dapat mengakibatkan proses pembuatan keputusan akan kurang sempurna, bahkan salah. Untuk itudalam melakukan analisa, pengkaji perlu melakukan penyelidikan dan mensortir segenap elemen-elemen yang relevan dari suatu problema, sehingga komponen-komponen yang penting dapat diidentifikasi, dipertimbangkan bobot pentingnya dan dikaji dalam sekuensi yang tepat, yang pada akhirnya dapat menghasilkan suatu analisa yang jelas dan mengarah kepada pengambilan alternatif kebijaksanaan yang relevan. Analisa pembiayaan hendaknya mengikuti tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. Data Pemohon / Nasabah
2. Tujuan Pembiayaan
3. Latar Belakang Nasabah
4. Analisa Keuangan Nasabah
5. Analisa Agunan
6. Analisa Resiko Pembiayaan
7. Kesimpulan dan Rekomendasi

Setiap tahapan analisa hendaknya dilakukan secara menyeluruh dan eksplisit atas data yang berkaitan dengan suatu problema, untuk menghasilkan suatu pengkajian yang komprehensif dan logis.

Analisa pembiayaan nasabah disusun dalam bentuk Memorandum Analisa Pembiayaan. Gambaran setiap tahapan analisa diatas baik dari segi kualitatif maupun kuantitatif. Analisa aspek kuantitatif ditunjang oleh piranti analisa yang disebut spread sheet yang merupakan format laporan keuangan untuk menyaring data keuangan yang tertera dalam laporan keuangan nasabah. Sementara penjabaran tahapan-tahapan analisa tersebut lebih menjurus untuk nasabah yang berusaha dibidang perdagangan dan industry (manufacturing), format analisa tersebut dapat juga dipakai sebagai referensi format untuk menganalisa nasabah non perdagangan/industry (manufacturing) seperti bank, Lembaga Keuangan Bukan Bank dan Jasa Usaha lainnya.

#### **E. Jenis – Jenis Aspek yang Dianalisa**

Jenis-jenis aspek yang dianalisa secara umum dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu :

1. Analisa terhadap kemauan bayar, disebut *analisa kualitatif*. Aspek yang dianalisa mencakup karakter/watak dan komitmen dari nasabah.
2. Analisa terhadap kemampuan bayar, disebut dengan *analisa kuantitatif*. Pendekatan yang dilakukan dalam perhitungan *kuantitatif*, yaitu untuk menentukan kemampuan bayar dan perhitungan kebutuhan modal

kerja nasabah adalah dengan pendekatan pendapatan bersih.

#### **F. Kriteria Pemberian Pembiayaan**

Jangan pernah memberikan pembiayaan bila pertimbangan lebih kepada :

1. Belas kasihan
2. Kenalan (bersaudara atau teman)
3. Nasabah orang terhormat (terkenal, disegani, status sosial tinggi dll)
4. Utamakan berdasarkan unsur-unsur :
5. Kelayakan usaha
6. Kemampuan membayar

Aspek yang dinilai sebelum melakukan analisa pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Kemampuan memperoleh keuntungan
2. .Sisa pembiayaan dengan pihak lain (kalau ada).
3. Bebas rutin di luar kegiatan usaha

#### **G. Prinsip – Prinsip Pemberian Pembiayaan**

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S , yaitu:

##### *a. Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk

memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal

berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan

f. Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN *“Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.”*

## H. Resiko Pembiayaan Mikro dan Makro

### a. Resiko Mikro

1. Resiko Pembiayaan. Resiko pembiayaan muncul ketika konsumen/debitur mengalami kesulitan dalam membayar angsuran tepat pada waktunya. Resiko ini dapat meningkat saat jumlah pinjaman semakin bertambah. Pemantauan intensif terhadap saldo pokok pinjaman merupakan hal yang kritis dalam upaya menghindari resiko pembiayaan Resiko pembiayaan ini akan selalu menjadi sebuah faktor dalam pertumbuhan bisnis. Maka mengelola dan meminimalisasi resiko tetap harus menjadi fokus utama perusahaan.
2. Resiko Pendanaan. Resiko pendanaan akan muncul saat perusahaan menemui kesulitan dalam mendapatkan sumber dana, baik dalam bentuk pinjaman maupun pendanaan bersama. Kesulitan eksternal tersebut akan mempengaruhi perkembangan Perusahaan, dan membatasi kemampuan untuk menawarkan fasilitas pembiayaan kepada konsumen. Resiko dapat juga

berupa ketidaksesuaian atas jangka waktu sumber dana dengan jangka waktu pembiayaan maupun tingkat bunga yang diperoleh dengan tingkat bunga yang ditetapkan kepada konsumen yang berakibat pada tidak sesuainya arus kas hingga mempengaruhi perkembangan perusahaan.

3. Resiko Persaingan. Setelah krisis ekonomi di Indonesia yang tak terduga pada tahun 1998, sejumlah perusahaan pembiayaan terperangkap dengan lonjakan suku bunga tetap. Ini sangat bermasalah untuk mereka yang memfokuskan pada factoring & leasing serta produsen alat-alat berat. Sejak itu, perusahaan pembiayaan mulai beralih, menyusun strategi untuk sektor pembiayaan konsumen. Akhirnya, pada tahun 2001, pembiayaan konsumen adalah satu-satunya sektor yang terus berkembang dalam bidang pembiayaan -bermula dari pembiayaan sepeda motor dan mobil. Bisnis tersebut terus berkembang hingga sekarang, dan telah menjadi bagian penting dari perkembangan bidang pembiayaan di Indonesia. Aspek yang lain dari kegiatan ekspansi pembiayaan konsumen adalah setiap perusahaan pembiayaan di Indonesia menghadapi persaingan yang semakin tajam.
4. Resiko Operasional. Resiko operasional berhubungan dengan kontrol dan prosedur. Jika ditambah dengan kerusakan system computer atau kesalahan prosedur di tempat kerja, akan mengakibatkan efek negatif pada mutu layanan dan pengontrolan operasional. Jika



kesalahan tersebut tidak terdeteksi atau tidak diperbaiki dalam jangka waktu yang lama, quality control dan layanan bagi konsumen akan menderita -begitu juga dengan keuntungan dan reputasi Perusahaan.

b. Resiko Makro

1. Resiko Perekonomian. Berbagai resiko ekonomi mempunyai hubungan erat dengan kondisi umum perekonomian nasional, perubahan tak terduga seperti penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi, lonjakan inflasi, tingkat suku bunga yang sangat tinggi, fluktuasi mata uang atau bahkan harga energi yang tinggi. Semua faktor yang seperti tidak mempunyai hubungan satu sama lain ini dapat memberi efek negatif bagi kinerja Perusahaan.
2. Resiko Sosial dan Keamanan. Perkembangan sosial yang negatif di Indonesia (seperti huru-hara dan kerusuhan sosial yang lain) mempunyai pengaruh negatif untuk bisnis. Untuk itu, perkembangan bisnis strategis atau peningkatan jumlah cabang harus dipelajari dengan teliti, sambil mengawasi keadaan sosial dan keamanan.
3. Resiko Kebijakan Moneter dan Fiskal. Kebijakan moneter dan fiskal dapat mempengaruhi operasional Perusahaan Dalam era keuangan yang ketat, Perusahaan harus dapat mengimbangi efek kebijakan tersebut dengan mencari sumber dana alternatif, seperti pasar modal atau sumber dana luar

negeri. Sumber dana yang lancar akan memberi pengaruh jangka panjang yang baik untuk sebuah pemimpin pasar. Dalam waktu yang sama, seluruh peningkatan suku bunga harus bisa diimbangi dengan strategi pendanaan yang terpadu; pendek kata, Perusahaan harus terus menerus mencari strategi pendanaan yang kreatif dan menghasilkan.

### **I. Dokumentasi Pembiayaan**

Pelaksanaan dokumen pembiayaan yang baik banyak membantu bank dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan pembiayaan itu sendiri. Financial file yang baik minimal harus memenuhi beberapa persyaratan pokok sebagai berikut:

- a. Berkas harus lengkap,
- b. Berkas harus sistematis,
- c. Berkas harus akurat dan up to date
- d. Berkas harus disimpan di tempat yang hemat ruangan, serta kerahasiaan dan keamanan yang terjamin.

Jelas dalam proses pengambilan keputusan itu diperlukan data yang akurat dan benar sehingga setiap kegiatan lebih dahulu diawali dengan perencanaan. Manfaat yang dapat disimpulkan bila pembiayaan file itu terselenggarakan dengan baik adalah:

- a. Dapat mencegah terputusnya hubungan antara bank dan debitur.
- b. Sebagai sumber informasi bagi pejabat, baik untuk pembiayaan baru maupun untuk pembiayaan yang

sedang berjalan, serta dapat menyusun strategi untuk memelihara pembiayaan itu sendiri.

- c. Sumber faktual dalam pembuktian bila terjadi sengketa.
- d. Sumber material bagi pembuatan laporan pembiayaan yang diperlukan oleh unit kerja, manajemen dan otoritas moneter dan lain-lain.

Untuk mempermudah mendapatkan informasi pembiayaan tersebut, maka pembiayaan file (berkas pembiayaan) itu dapat dikelompokkan dalam:

- b. Berkas pembiayaan aktif
- c. Berkas pembiayaan pasif
- d. Berkas pembiayaan macet
- e. Berkas pembiayaan lunas
- f. Berkas pembiayaan hapus

## **J. Keputusan Pembiayaan**

Keputusan permohonan Pembiayaan

- 1. Bahan pertimbangan pengambilan keputusan
- 2. Wewenang pengambilan keputusan

### **1. Aspek-aspek analisis pembiayaan**

Aspek-aspek yang harus diperhatikan untuk memutuskan calon nasabah memiliki tingkat pembiayaan atau tidak, yaitu:

- a. Evaluasi pasar dan pemasaran hasil produksi
- b. Evaluasi manajemen perusahaan debitur.
- c. Analisis kondisi keuangan

## **2. Pedoman memorandum pembiayaan**

Memorandum pembiayaan adalah suatu bentuk proposal yang berisi analisa dari suatu usulan pembiayaan. penyusunan memorandum pembiayaan merupakan salah satu syarat dalam pengajuan pembiayaan. Secara garis besar memorandum pembiayaan berisi hal-hal sebagai berikut:

### **a. Tujuan pembiayaan**

Tujuan dari usulan pembiayaan harus dijabarkan dengan jelas sejak awal agar pendekatan logis terhadap data yang akan dikaji dapat tercapai. Tujuan pembiayaan menguraikan tentang:

1. Besarnya kebutuhan fasilitas pembiayaan yang diajukan.
2. Kegunaan fasilitas pembiayaan yang diajukan, untuk kebutuhan barang investasi atau keperluan modal kerja.
3. Jangka waktu dari fasilitas pembiayaan yang diajukan.
4. Penjelasan atas ulasan perubahan-perubahan yang ada bila ada perubahan terhadap fasilitas pembiayaan terdahulu.

### **b. Latar belakang nasabah**

Latar belakang berisikan informasi kualitatif mengenai nasabah dan manajemen nasabah yang penting untuk keperluan analisis. Informasi dimaksud meliputi:

1. Identitas nasabah
2. Status usaha yang dijalankan nasabah

3. Pemegang sahamnya
4. Riwayat singkat historis nasabah dan prestasinya dalam memenuhi kewajiban-kewajiban
5. Hubungan nasabah dengan pemberi pembiayaan lainnya.
6. Karakter nasabah
  - a. Reputasi nasabah dalam memenuhi komitmen-komitmennya
  - b. Pandangan nasabah atas pentingnya memelihara integritas
  - c. Sikap nasabah dalam memberikan informasinya kepada bank
7. Mutu manajemen nasabah
  - a. Pengalaman dan ketangguhan nasabah dengan mengendalikan usahanya
  - b. Risiko kontinuitas nasabah akibat dikendalikannya usaha oleh segelintir individu pemegang peran kunci dalam organisasi nasabah.
  - c. Status kesehatan dan umur para pemegang kunci dalam manajemen perusahaan
  - d. Kelemahan dan kelebihan utama dari manajemen nasabah

**c. Kondisi usaha**

Kondisi usaha merupakan gambaran tentang kesehatan usaha yang dijalankan nasabah. Informasi yang terkait dengan kondisi usaha adalah:

1. Posisi nasabah dalam persaingan pasar

2. Identifikasi pemasok utama kebutuhan persediaan barang
3. Pelanggan-pelanggan utama nasabah
4. Prospek masa depan usaha yang dijalankan
5. Kondisi persaingan
6. Jenis risiko primer yang ada dalam usaha yang dijalankan nasabah

**d. Analisis keuangan calon nasabah**

Analisis keuangan ditunjukkan untuk mencermati laporan keuangan perusahaan nasabah, mulai dari neraca, laba rugi, sampai pada arus kas. Analisis keuangan itu menunjukkan apa dan mengapa yang terjadi. Hal-hal pendukung dalam analisis keuangan adalah:

1. Sejarah keuangan perusahaan
2. Proyeksi keuangan perusahaan

**e. Analisis jaminan (agunan)**

Pada analisis agunan atau barang jaminan yang dijaminan nasabah harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Marketability dan nilai agunan
2. Cirri khusus dari barang agunan
3. Cover asuransi yang memadai dari barang agunan baik dari segi jenis risiko, nilai penutupan maupun bonafiditas perusahaan asuransi.

**f. Analisis risiko pembiayaan**

Jenis-jenis risiko yang ada ialah:

1. Risiko makro

- a. Menurunnya daya beli konsumen
  - b. Berkurangnya anggaran dana pemerintah
  - c. Gejolak valuta asing
  - d. Deregulasi pasar
  - e. Pembatasan impor/ekspor
2. Risiko mikro
- a. Hilangnya/berkurangnya pangsa pasar
  - b. Pengurangan/penghentian fasilitas pembiayaan dari supplier
  - c. Kekurangan bahan baku
  - d. Usangnya persediaan barang dagangan
  - e. Meninggalnya para pengelola kunci

**g. Kesimpulan dan rekomendasi**

Kesimpulan dari seluruh hasil analisis harus bersifat ringkas dan jelas, serta memuat rekomendasi atas kebijaksanaan yang diusulkan untuk ditempuh oleh bank. Pada kesimpulan harus memuat hal-hal berikut:

- 1. Kesimpulan yang dapat ditarik dari analisis 6C (character, capacity, condition, capital, collateral dan constraint)
- 2. Pendapat dan pertimbangan hasil seluruh analisis yang telah dilakukan
- 3. Rekomendasi atas fasilitas yang diusulkan, rekomendasi ini memuat:
- 4. Struktur pembiayaan (term dan condition) Covenant atau persyaratan umum dan khusus.

## **K. Monitoring Pembiayaan**

Monitoring pembiayaan yaitu pemantauan pembiayaan agar dapat diketahui sedini mungkin deviasi yang terjadi, yang akan membawa akibat menurunnya mutu pembiayaan (uncollectible), dan pemohon dapat segera menyusun action program untuk memperbaiki kolektibilitas pembiayaan tersebut.

### **1. Fungsi Monitoring Pembiayaan**

Monitoring merupakan alat kendali apakah dalam pemberian pembiayaan tidak dilaksanakan sesuai dengan perencanaan maupun ketentuan-ketentuan yang telah diterapkan dibidang pembiayaan, yaitu dalam bentuk surat edaran atau peraturan ataupun ketentuan-ketentuan lain yang berlaku secara umum maupun secara khusus.

Pelaksanaan fungsi pengawasan ini menjadi tanggungjawab dari setiap level manajemen atau setiap individu yang mengelola kegiatan di bidang pembiayaan pada setiap bank atau cabang. Dengan demikian pada hakikatnya kegiatan pengawasan pembiayaan adalah bersifat melekat dalam setiap unit organisasi dan prosedur kerja yang ada. Sedangkan fungsi pengawasan yang dilakukan oleh unit pengawasan eksternal atau internal auditor lain adalah sebagai sarana untuk melakukan re-checking dan dinamisator apakah internal control di bidang pembiayaan telah berjalan sebagaimana mestinya.



## **2. Tujuan Monitoring Pembiayaan**

1. Kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari dari adanya penyelewengan-penyelewengan baik oknum dari luar maupun dari dalam bank.
2. Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi di bidang pembiayaan.
3. Untuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata laksana usaha di bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
4. Kebijakan manajemen bank syariah akan dapat lebih rapi dan mekanisme dan prosedur pembiayaan akan lebih dipatuhi.

## **3. Jenis Monitoring Pembiayaan**

### **a. On Desk Monitoring**

Pemantauan pembiayaan secara administratif, yaitu melalui instrument administrasi. Seperti laporan-laporan, financial statement, kelengkapan dokumen, dan informasi pihak ketiga.

### **b. On Site Monitoring**

Pemantauan pembiayaan langsung kelapangan (nasabah), baik sebagian, menyeluruh, atau khusus atas kasus tertentu untuk membuktikan pelaksanaan kebijakan pembiayaan, atau secara menyeluruh apakah ada deviasi yang terja diatas terms of lending yang disepakati.

**c. Exception monitoring**

Pemantauan pembiayaan dengan memberikan tekanan kepada hal-hal yang telah berjalan baik dan hal-hal yang telah berjalan sesuai dengan terms of lending dikurangi intensitasnya.

**4. Media Pemantauan (monitoring)**

- a. Informasi dari luar bank syariah diupayakan data dari laporan periodik usaha dibiayai baik itu berupa laporan stok, realisasi kerja dan laporan keuangan. Laporan harus juga dikontrol melalui realisasi kerjanya jangan hanya berdasarkan formulir laporan keuangan.
- b. Informasi dari dalam bank syariah penelitian mutasi keuangan anggota dalam rekening sehingga diperoleh gambaran mutasi yang sesungguhnya dan tidak terjadi manipulasi.
- c. Meneliti perputaran yang terjadi atas debit dan kredit pada beberapa bulan berjalan
- d. Memberikan tanda pada laporan sehingga dapat diantisipasi jika ada kekeliruan yang lebih besar
- e. Periksa adakah tanggal-tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi
- f. Meneliti buku-buku pembantu/ tambahan dan map-map yang berkaitan dengan peminjaman.

## **BAB IX**

### **MANAJEMEN PERMODALAN BANK SYARIAH**

#### **A. Manajemen Permodalan Bank Syariah**

Bank pada umumnya dan bank syariah pada khususnya adalah lembaga yang didirikan dengan orientasi laba. Untuk mendirikan lembaga yang demikian perlu didukung dengan aspek permodalan yang kuat, kekuatan aspek permodalan akan membangun kepercayaan dari masyarakat, karena bank merupakan lembaga kepercayaan. Untuk tetap menjaga kepercayaan masyarakat itu perangkat yang strategis yang harus digunakan adalah permodalan yang cukup memadai, karena modal merupakan faktor yang penting dalam perkembangan dan kemajuan bank sekaligus menjaga kepercayaan masyarakat. Dalam penciptaan aktiva selain menciptakan keuntungan juga memungkinkan terjadinya resiko, oleh karena itu modal harus bisa digunakan untuk menjaga kemungkinan terjadinya resiko kerugian atas aktiva, terutama dana dana yang berasal dari pihak ketiga atau masyarakat.

Modal Bank adalah dana yang diinvestasikan oleh pemilik dalam rangka pendirian badan usaha yang dimaksudkan untuk membiayai kegiatan usaha bank disamping untuk memenuhi regulasi yang ditetapkan oleh otoritas moneter.

Menurut Zainul Arifin, Modal adalah sesuatu yang mewakili pemilik dalam perusahaan. Berdasarkan nilai buku modal didefinisikan sebagai kekayaan bersih (*net worth*), yaitu

selisih nilai buku aktiva dikurangi dengan nilai buku dari kewajiban (*liabilities*).

Prinsip-prinsip dasar manajemen permodal bank

Pengelolaan modal bank terfokus pada kecukupan untuk membiayai operasi bank atau memenuhi berbagai kepentingan, prinsip modal akan tercermin langkah-langkah dalam memperhitungkan kebutuhan modal yang memadai, yaitu:

- a. Menyusun rencana keuangan secara menyeluruh
- b. Menentukan modal yang memadai
- c. Mengusahakan pemenuhan modal dari internal tanpa merusak kepentingan pemiliknya/pemegang saham
- d. Mengusahakan kekurangan modal dari pihak luar.

## **B. Fungsi Modal Bank**

Bank sebagai unit usaha bisnis membutuhkan modal. Modal bank adalah aspek terpenting bagi suatu unit bisnis bank, salah satunya sangat dipengaruhi oleh kondisi kecukupan modalnya. Kebanyakan masyarakat mengatakan bahwa fungsi utama modal bank adalah melindungi para penyimpan uang dari kerugian yang timbul, modal bank adalah manifestasi dari keinginan para pemegang saham untuk berperan dalam bisnis perbankan.

Menurut Johnson dan Johnson. Modal bank mempunyai tiga fungsi yaitu

1. Modal memberikan perlindungan terhadap kegagalan atau kerugian bank dan perlindungan terhadap kepentingan produsen

2. Sebagai dasar bagi penetapan batas maksimum kredit
3. Modal menjadi dasar perhitungan bagi para partisipan pasar untuk mengevaluasi tingkat kemampuan bank secara relatif dalam menghasilkan keuntungan.

Sedang menurut Breton c.Leavitt. staf dewan gubernur federal reserve mengatakan modal Bank memiliki empat fungsi yaitu:

1. Melindungi deposit yang tidak diasuransikan, pada saat bank dalam keadaan kehilangan likuiditas
2. Untuk menyerap kerugian yang tidak diharapkan guna menjaga kepercayaan masyarakat bahwa bank dapat terus beroperasi
3. Untuk memperoleh sarana fisik dan kebutuhan dasar lainnya yang diperlukan guna menawarkan pelayanan bank
4. Sebagai alat pelaksanaan Peraturan pengendalian ekspansi aktiva yang tidak tepat.

Melihat fungsi modal pada suatu bank menyatakan bahwa kedudukan modal merupakan hal penting yang harus dipenuhi terutama oleh pendiri bank dan para manajemen bank selama beroperasinya bank tersebut.

### **C. Sumber Permodalan Bank Syariah**

Pertumbuhan pada perbankan sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar, dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, maka dana merupakan masalah bank yang paling utama. Tanpa dana yang

cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain, bank menjadi tidak berfungsi sama sekali.

Dana bank adalah uang tunai yang dimiliki Bank ataupun aktiva lancar yang dikuasai bank dan setiap waktu dapat diuangkan. Uang tunai yang dimiliki bank dan dikuasanya tidak hanya berasal dari para pemilik bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur. Berdasarkan data empiris selama ini, dana yang berasal dari para pemilik bank itu sendiri, ditambah cadangan modal yang berasal dari akumulasi keuntungan yang ditanam kembali pada bank, hanya sebesar 7 sampai 8% dari total aktiva bank. Bahkan di Indonesia rata-rata jumlah cadangan modal yang dimiliki oleh bank-bank belum pernah melebihi 4% dari total aktiva. Ini berarti bahwa sebagian besar modal kerja bank berasal dari masyarakat lembaga keuangan lain dan pinjaman likuiditas dari bank sentral.

Dalam pandangan syariah, uang bukanlah merupakan suatu komoditas melainkan hanya sebagai alat untuk mencapai pertambahan nilai ekonomis (*economic added value*). Hal ini bertentangan dengan perbankan berbasis bunga di mana “uang mengembangbiakkan uang”, tidak peduli uang itu digunakan untuk kegiatan produktif atau tidak. Untuk menghasilkan keuntungan, uang harus dikaitkan dengan kegiatan ekonomi dasar (*primary economic activities*), baik secara langsung melalui transaksi perdagangan, industri manufaktur, sewa menyewa dan lain-lain, atau secara tidak langsung melalui

penyertaan modal guna melakukan salah satu atau seluruh kegiatan usaha tersebut.

Berdasarkan prinsip tersebut bank syariah dapat menarik dana pihak ketiga atau masyarakat dalam bentuk:

- a. Titipan (*wadiah*), simpanan yang dijamin keamanan dan pengembaliannya tetapi tanpa memperoleh imbalan atau keuntungan.
- b. Partisipasi modal berbagi hasil dan berbagi risiko (*non guaranteed account*) untuk investasi umum (*general investment account/mudharabah mutlaqah*) di mana bank akan membayar bagian keuntungan secara proporsional dengan portofolio yang didanai dengan modal tersebut.
- c. Investasi khusus (*special investment account/mudharabah muqayyadah*) di mana bank bertindak sebagai manajer investasi untuk memperoleh *fee*. Jadi, bank tidak ikut berinvestasi sedangkan investor sepenuhnya mengambil risiko atas investasi itu.

Dengan demikian, sumber dana bank syariah terdiri dari:

1. Modal inti (*core capital*)

Modal inti adalah dana modal sendiri yaitu dana yang berasal dari para pemegang saham bank, yakni pemilik bank.

Pada umumnya dana modal inti terdiri dari:

- a. Modal yang disetor oleh para pemegang saham; sumber utama dari modal perusahaan adalah saham. Sumber dana ini hanya akan timbul apabila pemilik menyertakan dananya pada bank melalui pembelian saham, dan untuk penambahan dana berikutnya

- dapat dilakukan oleh bank dengan mengeluarkan dan menjual tambahan saham baru.
- b. Cadangan, yaitu sebagian laba bank yang tidak dibagi, yang disisihkan untuk menutup timbulnya risiko kerugian di kemudian hari.
  - c. Laba ditahan, yaitu sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada para pemegang saham, tetapi oleh para pemegang saham sendiri (melalui Rapat Umum Pemegang Saham) diputuskan untuk ditanam kembali dalam bank. Laba ditahan ini juga merupakan cara untuk menambah dan modal lebih lanjut.

## 2. Kuasi ekuitas (*mudharabah account*)

Bank menghimpun dana berbagi hasil atas dasar prinsip *mudharabah*, yaitu akad kerja sama antara pemilik dana (*shahib al maal*) dengan pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan suatu usaha bersama, dan pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari. Keuntungan yang diperoleh dibagi antara keduanya dengan perbandingan (*nisbah*) yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian finansial menjadi beban pemilik dana sedangkan pengelola tidak memperoleh imbalan atas usaha yang dilakukan.

Berdasarkan prinsip ini, dalam kedudukannya sebagai *mudharib*, bank menyediakan jasa bagi para investor berupa:

- a. Rekening investasi umum, dimana bank menerima simpanan dari nasabah yang mencari kesempatan investasi atas dana mereka dalam bentuk investasi berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Dalam



hal terjadi kerugian, nasabah menanggung kerugian tersebut dan bank kehilangan keuntungan.

- b. Rekening investasi khusus, di mana bank bertindak sebagai manajer investasi bagi nasabah institusi (pemerintah atau lembaga keuangan lain) atau nasabah korporasi untuk menginvestasikan dana mereka pada unit-unit usaha atau proyek-proyek tertentu yang mereka setuju atau mereka kehendaki. Rekening ini dioperasikan berdasarkan prinsip *mudharabih muqayyadah*. Bentuk investasi dan nisbah pembagian keuntungannya biasanya dinegosiasikan secara kasus per kasus.
  - c. Rekening Tabungan *Mudharabah*, prinsip mudharabah juga digunakan untuk jasa pengelolaan rekening tabungan. Salah satu syarat mudharabah adalah bahwa dana harus dalam bentuk uang, dalam jumlah tertentu dan diserahkan kepada *mudharib*. Oleh karena itu, tabungan *mudharabah* tidak dapat ditarik sewaktu-waktu sebagaimana tabungan wadiah.
3. Titipan (*wadiah*) atau simpanan tanpa imbalan (*non remunerated deposit*).

Dana titipan adalah dana pihak ketiga yang dititipkan pada bank, yang umumnya berupa giro atau tabungan. Pada umumnya motivasi orang menitipkan dana pada bank adalah untuk keamanan dana mereka dan memperoleh keleluasaan untuk menarik kembali dananya sewaktu-waktu.

Titipan wadiah ini dikembangkan dalam bentuk rekening giro *wadiah* dan rekening tabungan *wadiah*.

#### **D. Manajemen Kewajiban Non-Deposito & Dana Bank Lainnya**

Dana nondeposito: kewajiban-kewajiban pasar uang yang dibeli untuk periode relatif pendek untuk menyesuaikan permintaan-permintaan likuiditas.

1. Dana-Dana BI

Berjangka pendek, transfer dana yang tersedia secara cepat dijamin antara LD2 untuk menggunakan dalam satu hari bisnis (pinjaman overnight).

2. Persetujuan-persetujuan pembelian kembali (RPs atau repos)

Pinjaman berjaminan, satu hari dalam mana klaim terhadap jaminan ditransfer. RP diciptakan dengan menjual sekuritas di bursa untuk dana yang tersedia secara cepat dengan simultan berjanji untuk membeli kembali sekuritas tsb. pada tanggal & harga spesifik tahun mendatang.

3. Peningkatan jendela diskonto

Dapat digunakan oleh bank untuk memenuhi kekurangan cadangan tidak terantisipasi atau memenuhi arus keluar dana yang lebih menetap yang sementara dalam sifat. Pinjaman jendela diskonto secara normal adalah pinjaman overnight yang didepositokan dalam rekening cadangan bank di BI.

4. Akseptansi bank

Penarikan draft berjangka atas suatu bank oleh seorang eksportir atau importir untuk membiayai transaksi bisnis internasional. Akseptansi dapat didiskonto oleh bank penerbit untuk rekening bank luar negeri.

5. Kertas komersial

Sekuritas jangka pendek, berjamin yang dijual oleh perusahaan besar dengan peringkat kredit kuat. Bank dapat menggunakan perusahaan holdingnya untuk menerbitkan CP & mendapat pinjaman & investasi darinya.

6. Wesel modal & debentur

Merupakan modal utang senior. Wesel modal & debentur tidak berjamin, sehingga termasuk utang subordinasi atau memegang klaim kedua pada saat bank mengalami kegagalan. secara normal, sekuritas<sup>2</sup> utang senior diterbitkan oleh bank<sup>2</sup> besar, karena bank<sup>2</sup> kecil kurang punya akses terhadap pasar modal.

Selain dapat berasal dari dana sendiri, dana dari deposit, dan dana pinjaman, sumber pengumpulan dana dapat juga berupa dari sumber-sumber lain yang tidak dapat digolongkan dalam jenis dana di atas. Sumber dana yang lain ini selalu berkembang sesuai dengan perkembangan usaha perbankan dan perekonomian secara umum.

## **E. Aktiva Tertimbang Menurut Resiko (ATMR) Bank Syariah**

Resiko atas modal berkaitan dengan dana yang diinvestasikan pada aktiva beresiko, baik yang beresiko rendah ataupun yang resikonya lebih tinggi dari yang lain. ATMR adalah faktor pembagi (denominator) dari CAR sedangkan modal adalah faktor yang dibagi (numerator) untuk mengukur kemampuan modal menanggung resiko atas aktiva tersebut.

Dalam menelaah ATMR pada bank syariah, terlebih dahulu harus dipertimbangkan , bahwa aktiva bank syari'ah dapat dibagi atas:

- a. Aktiva yang didanai oleh modal sendiri dan/atau kewajiban atau hutang (wadi'ah atau qard dan sejenisnya)
- b. Aktiva yang didanai oleh rekening bagi hasil (Profit and loss Sharing Investment Account) yaitu mudharabah (baik General Investment Account/mudharabah mutlaqah yang tercatat pada neraca/on balance sheet maupun Restricted Investment Account/mudharabah muqayyadah yang dicatat pada rekening administratif/off balance sheet).

Aktiva yang didanai oleh modal sendiri dan kewajiban atau hutang, resikonya ditanggung oleh modal sendiri, sedangkan aktiva yang didanai oleh rekening bagi hasil, resikonya ditanggung oleh dana rekening bagi hasil itu sendiri. Namun demikian, sebagaimana telah diuraikan di atas, pemilik rekening bagi hasil dapat menolak untuk menanggung resiko atas aktiva yang dibiayainya, apabila terbukti bahwa resiko tersebut timbul akibat salah urus (mis management), kalalaian atau kecurangan yang dilakukan oleh manajemen bank selaku

mudharib. Oleh karenanya tetap ada potensi resiko, (katakanlah dengan probability 50 %), yang harus ditanggung oleh modal bank sendiri. Hal ini mengandung konsekuensi bahwa atas aktiva ini harus pula dibentuk PPAP.

Berdasarkan pembagian jenis aktiva di atas, maka pada prinsipnya bobot resiko bank syariah atas :

1. Aktiva yang dibiaya oleh modal bank sendiri dan / atau dana pinjaman (wadi'ah, card dan sejenisnya) adalah 100 %. Sedangkan
2. Aktiva yang dibiaya oleh pemegang rekening bagi hasil (baik general ataupun restricted investment account) adalah 50 %

#### Kualitas Aktiva Produktif (FKAP)

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang cukup unik, karena mekanisme produknya dapat dilakukan dengan jual beli atau memberikan dana untuk investasi, hal ini tidak dapat dijalani selain bank syariah. Dengan demikian, beragamnya transaksi tersebut menunjukkan peluang besarnya aktiva yang dapat diproduktifkan.

Aktiva produktif bank syariah dapat dibedakan atas :

- a. Piutang penjualan (murabahah) dan sewa (ijarah)
- b. Investasi pada:
  1. Musyarakah
  2. Mudharabah
  3. Salam
  4. Istishna'
  5. Persediaan
  6. Aktiva yang disewakan

Kualitas piutang penjualan (murabahah) dan sewa (ijarah) didasarkan pada kemampuan membayar, kondisi keuangan dan prospek usaha. Demikian juga kualitas investasi pada musyarakah dan mudharabah dapat di dasarkan atas tingkat kesesuaian antara realisasi bagi hasil dengan proyeksinya, kondisi keuangan dan prospek usaha.

Dalam pembiayaan mudharabah, bank dapat menolak untuk menanggung resiko, bila ternyata diakibatkan oleh kesengajaan, kelalian atau pelanggaran oleh nasabah sebagai mudharib. Berdasarkan hal itu maka faktor jaminan dalam pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan untuk menutup resiko tersebut.

Salam dan istishna' adalah cara memperoleh barang dengan membayar di muka sedang barangnya akan diterima kemudian, dan bukan aktiva produktif. Oleh karena itu tidak diperlukan perhitungan KAPnya. Sedangkan untuk masalah pencadangannya diatur dalam standar akuntansi sebagaimana unsur aktiva lain (seperti aktiva dalam proses). Demikian pula halnya dengan persediaan dan aktiva yang disewakan.

## BAB X

### RIBA DALAM PERSPEKTIF AGAMA DAN SEJARAH

#### A. Riba Dalam Perspektif Agama

Riba berarti menetapkan bunga/melebihkan jumlah pinjaman saat pengembalian berdasarkan persentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok, yang dibebankan kepada peminjam. Riba (الربا) secara bahasa bermakna: ziyadah (زيادة – tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistic, riba juga berarti tumbuh dan membesar. Adapun dalam istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bathil. Ada beberapa pendapat dalam menjelaskan riba ini, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip mu'amalah dalam islam.

Mengenai hal ini Allah SWT mengingatkan dalam firman-Nya:

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan bathil.”* (Q.S. An Nisa: 29).

#### 1. Riba dalam Agama Islam

**Dalil dalam al-qur'an:**

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya : “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS. Al-Baqoroh: 275)*

Dalam Islam, memungut riba atau mendapatkan keuntungan berupa riba pinjaman adalah haram. Ini dipertegas dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 275 :“...*padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*” . Larangan Riba yang terdapat dalam Al- Qur'an tidak diturunkan sekaligus melainkan diturunkan dalam empat tahap. *Tahap pertama*, menolak anggapan bahwa pinjaman riba yang pada dzahirnya seolah-olah menolong mereka yang membutuhkan sebagai suatu perbuatan mendekati atau Taqarrub kepada Allah SWT, yaitu dalam Surat Ar-Rum :39. *Tahap kedua*, Riba digambarkan sebagai sesuatu yang buruk. Allah SWT mengancam akan memberi balasan yang keras kepada orang yahudi memakan riba, yaitu dalam Surat An-Nisa' Ayat:161 . *Tahap ketiga*, Riba diharamkan dengan dikaitkan kepada suatu tambahan yang berlipat ganda, para Ahli tafsir berpendapat bahwa pengambilan bunga dengan tingkat yang cukup tinggi merupakan fenomena yang banyak dipraktikkan opada masa tersebut, yaitu dalam Surat Ali Imran:130. *Tahap Keempat*, Allah menjelaskan dengan tegas mengharamkan apapun jenis tambahan yang diambil dari pinjaman, yaitu dalam Surat Al-Baqarah :279. Pelarangan riba tidak hanya merujuk pada Al-Qur'an, melainkan juga Al-Hadist.

Dalil Hadits

عَنْ جَابِرِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكْلَ الرِّبَا وَمُؤْكَلَهُ وَكَاتِبَهُ  
وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ : هُمْ سَوَاءٌ . ( رواه مسلم والبخارى نحوه من حديث أبي جحيفة )



*Artinya : “Dari Jabir berkata: Rasulullah melaknat orang yang memakan riba, wakilnya, sekretarisnya dan saksinya”. (HR. Muslim 4177)*

Hal ini sebagai mana posisi umum hadist yang berfungsi untuk menjelaskan lebih lanjut aturan yang telah digariskan melalui Al-Qur’an. Adapun pelarang riba dalam hadist lebih terinci. Diantara hadist tersebut adalah wasiat nabi terakhir pada tanggal 9 Dzulhijjah tahun 10 Hijriah, rasulullah masih menekankan sikap islam yang melarang riba *“Ingatlah bahwa kamu akan menghadap tuhanmu dan dia pasti akan menghitung Amalmu. Allah telah melarang kamu mengambil riba. Oleh karena itu, utang akibat riba harus dihapuskan. Modal (uang pokok )kamu adalah hal kamu. Kamu tidak akan menderita ataupun mengalami ketidak adilan.”*Dan hadist-hadist yang lainnya.

## **B. Jenis-Jenis Riba**

Secara garis besar riba dikelompokkan menjadi dua. Masing-masing adalah riba hutang-piutang dan riba jual-beli. Kelompok pertama terbagi lagi menjadi riba qardh dan riba jahiliyyah. Sedangkan kelompok kedua, riba jual-beli, terbagi menjadi riba fadhil dan riba nasi’ah.

### **1. Riba Qardh**

Suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berhutang (muqtaridh).

### **2. Riba Jahiliyyah**

Hutang dibayar lebih dari pokoknya, karena si peminjam tidak mampu membayar hutangnya pada waktu yang ditetapkan.

3. Riba Fadhl

Pertukaran antarbarang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang ribawi.

4. Riba Nasi'ah

Penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba dalam nasi'ah muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dengan yang diserahkan kemudian.

a. Jenis Barang Ribawi

Para ahli fiqih Islam telah membahas masalah riba dan jenis barang ribawi dengan panjang lebar dalam kitab-kitab mereka. Dalam kesempatan ini akan disampaikan kesimpulan umum dari pendapat mereka yang intinya bahwa barang ribawi meliputi:

1. Emas dan perak, baik itu dalam bentuk uang maupun dalam bentuk lainnya.
2. Bahan makanan pokok seperti beras, gandum, dan jagung serta bahan makanan tambahan seperti sayur-sayuran dan buah-buahan.

Dalam kaitan dengan perbankan syariah implikasi ketentuan tukar-menukar antarbarang-barang ribawi dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Jual-beli antara barang-barang ribawi sejenis hendaklah dalam jumlah dan kadar yang sama. Barang tersebut pun harus diserahkan saat transaksi jual-beli. Misalnya rupiah dengan rupiah hendaklah Rp 5.000,00 dengan Rp 5.000,00 dan diserahkan ketika tukar-menukar.
2. Jual beli antara barang-barang ribawi yang berlainan jenis diperbolehkan dengan jumlah dan kadar yang berbeda dengan syarat barang diserahkan pada saat akad jual-beli. Misalnya Rp 5.000,00 dengan 1 dollar Amerika.
3. Jual-beli barang ribawi dengan yang bukan ribawi tidak disyaratkan untuk sama dalam jumlah maupun untuk diserahkan pada saat akad. Misalnya mata uang (emas, perak, atau kertas) dengan pakaian.
4. Jual beli antara barang-barang yang bukan ribawi diperbolehkan tanpa persamaan dan diserahkan pada waktu akad, misalnya pakaian dengan barang elektronik.

b. Riba dalam Yahudi

Orang-orang Yahudi dilarang mempraktikkan pengambilan bunga. Pelarangan ini banyak terdapat dalam kitab suci mereka, baik dalam Perjanjian Lama, maupun Undang-undang Talmud. Kitab Exodus (Keluaran) pasal 22 ayat 25 menyatakan,

*Artinya ; “Jika engkau meminjamkan uang kepada salah seorang dari umat-Ku, orang yang miskin diantaramu, maka*

*janganlah engkau berlaku sebagai penagih hutang terhadap dia: janganlah engkau bebaskan bunga uang terhadapnya.”*

Kitab Deuteronomy (Ulangan) pasal 23 ayat 19 menyatakan,

*Artinya: “Janganlah engkau membungakan kepada saudaramu, baik uang maupun bahan makanan, atau apapun yang dapat dibungakan.”*

Kitab Leviticus (Imamat) pasal 25 ayat 36-37 menyatakan,

*Artinya: “Janganlah engkau mengambil bunga atau riba darinya, melainkan engkau harus takut akan Allahmu, supaya saudaramu bisa hidup diantaramu. Janganlah engkau memberi uangmu kepadanya dengan meminta bunga, juga makananmu janganlah kau berikan dengan meminta riba.”*

### c. Riba dalam Yunani dan Romawi

Pada masa Yunani, sekitar abad VI SM hingga 1 M, telah terdapat beberapa jenis bunga. Besarnya bunga tersebut bervariasi bergantung pada kegunaannya. Secara umum, nilai bunga tersebut dikategorikan sebagai berikut:

Pinjaman Biasa	6 % - 18 %
Pinjaman Properti	6 % - 12 %
Pinjaman Antarkota	7 % - 12 %
Pinjaman Perdagangan dan Industri	12 % - 18 %

### Riba pada masa Yunani

Pada masa Romawi, sekitar abad V SM hingga 6 M, terdapat undang-undang yang berlaku dan membenarkan

penduduknya mengambil bunga selama bunga tersebut sesuai dengan tingkat maksimal yang dibenarkan hukum (*maximum legal rate*). Nilai suku bunga ini berubah-ubah sesuai dengan berubahnya waktu. Meskipun undang-undang membenarkan pengambilan bunga, tetapi pengambilannya tidak dibenarkan dengan cara bunga berbunga (*double countable*).

Padahal pada masa awal Romawi, yaitu pemerintahan Genucia (342 SM), kegiatan pengambilan bunga tidak diperbolehkan. Akan tetapi, pada masa Unicaria (88 SM), praktik tersebut menjadi diperbolehkan. Terdapat empat jenis tingkar bunga pada zaman Romawi, yaitu sebagai berikut:

Bunga maksimal yang dibenarkan	8 % - 12 %
Bunga pinjaman biasa di Roma	4 % - 12 %
Bunga untuk wilayah (daerah taklukan Roma)	6 % - 100 %
Bunga khusus Byzantium	4 % - 12 %

### Riba pada masa Romawi

Meskipun demikian, praktik pengambilan bunga dikecam oleh para ahli filsafat Romawi maupun Yunani. Mereka memandang bunga adalah sesuatu yang tidak sehat, hina dan keji. Pandangan ini juga dianut oleh masyarakat umum pada waktu itu.

Diantaranya Plato (427-347 SM) menyatakan: pertama, bunga menyebabkan perpecahan dan perasaan tidak puas dalam masyarakat. Kedua bunga merupakan alat golongan kaya untuk mengeksploitasi golongan miskin. Dan Aristoteles

(384-322 SM) menyatakan bahwa fungsi uang adalah sebagai alat tukar, bukan alat untuk menghasilkan tambahan melalui bunga. Pengambilan bunga secara tidak tetap merupakan sesuatu yang tidak adil. Adapula Cato (234-149 SM) melukiskan bunga dengan sesuatu yang tidak pantas dan pada masanya pelaku bunga didenda lebih tinggi daripada pencuri.

d. Riba dalam Kristen

Di dalam Perjanjian Baru Kitab Lukas 6: 34-35 disebutkan bahwa:

*Artinya :“Dan jikalau kamu meminjamkan sesuatu kepada orang karena kamu berharap akan menerima sesuatu darinya, apakah jasmu? Orang-orang berdosa pun 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 Mahatinggi sebab Ia baik terhadap orang-orang yang tidak tahu berterima kasih dan orang-orang yang jahat.”*

Ada tiga pandangan Kristen terhadap ayat tersebut. Pertama pandangan pendeta awal Kristen (abad I-XII) yang secara mutlak mengharamkan bunga, pandangan para sarjana Kristen (abad XII-XVI) yang berkeinginan agar bunga diperbolehkan, serta pandangan para reformis Kristen (abad XVI-tahun 1836), seperti John Calvin, Saumise dan Charles du Moulin. Calvin menyebutkan bahwa:

- a. Dosa apabila bunga memberatkan
- b. Uang dapat membiak (kontra dengan Aristoteles)
- c. Tidak menjadikan pengambil bunga sebagai profesi
- d. Jangan mengambil bunga dari orang miskin

Saumise, seorang pengikut Calvin, membenarkan bunga walaupun dari orang miskin. Du Moulin mendesak agar pengambilan bunga yang sederhana diperbolehkan asalkan bunga tersebut digunakan untuk kepentingan produktif.

- e. Riba dalam Hindu dan Budha

Praktek riba (rente) dalam agama Hindu dan Budha dapat kita temukan dalam naskah kuno India. Teks – teks Veda India kuno (2.000-1.400 SM) mengkisahkan “lintah darat” (kusidin) disebutkan sebagai pemberi pinjaman dengan bunga. Atau dalam dalam teks Sutra (700-100 SM) dan Jataka Buddha (600-400 SM) menggambarkan situasi sentimen yang menghina riba.

Sebagai contoh, Vasishta, seorang Hindu terkenal pembuat hukum waktu itu, membuat undang-undang khusus yang melarang kasta yang lebih tinggi dari Brahmana (pendeta) dan Ksatria (pejuang) menjadi rentenir atau pemberi pinjaman dengan bunga tinggi. Juga, dalam Jataka, riba disebut sebagai “hypocritical ascetics are accused of practising it”. Pada abad kedua, riba telah menjadi istilah yang lebih relatif, seperti yang tersirat dalam hukum Manu, “ditetapkan bunga melampaui tingkat hukum yang berlaku.

## **Dampak Negatif Riba**

- a. Bagi jiwa manusia  
Hal ini akan menimbulkan perasaan egois pada diri, sehingga tidak mengenal melainkan diri sendiri. Riba ini menghilangkan jiwa kasih sayang, dan rasa kemanusiaan dan sosial. Lebih mementingkan diri sendiri daripada orang lain.
- b. Bagi sosial masyarakat  
Dalam kehidupan masyarakat hal ini akan menimbulkan kasta-kasta yang saling bermusuhan. Sehingga membuat keadaan tidak aman dan tentram. Bukannya kasih sayang dan cinta persaudaraan yang timbul akan tetapi permusuhan dan pertengkaran yang akan tercipta dimasyarakat.
- c. Bagi roda pergerakan ekonomi
  1. Dampak sistem ekonomi ribawi tersebut sangat membahayakan perekonomian.
  2. Sistem ekonomi ribawi telah banyak menimbulkan krisis ekonomi di mana-mana sepanjang sejarah, sejak tahun 1929, 1930, 1940an, 1950an, 1970an, 1980an, 1990an, 1997 dan sampai saat ini.
  3. Di bawah sistem ekonomi ribawi, kesenjangan pertumbuhan ekonomi masyarakat dunia makin terjadi secara konstan, sehingga yang kaya makin kaya yang miskin makin miskin.
  4. Suku bunga juga berpengaruh terhadap investasi, harga produksi dan terciptanya pengangguran.



5. Teori ekonomi juga mengajarkan bahwa suku bunga akan secara signifikan menimbulkan inflasi.
6. Sistem ekonomi ribawi juga telah menjerumuskan negara-negara berkembang kepada *debt trap* (jebakan hutang) yang dalam, sehingga untuk membayar bunga saja mereka kesulitan, apalagi bersama pokoknya.

### **C. Riba Dalam Perspektif Sejarah**

#### **1. Pandangan Para Pendeta Awal Kristen (Abad I – XII)**

Bunga adalah semua bentuk yang diminta sebagai imbalan yang melebihi jumlah barang yang dipinjamkan. Mengambil bunga adalah suatu dosa yang dilarang, baik dalam Perjanjian Lama maupun Perjanjian Baru. Keinginan atau niat untuk mendapat imbalan melebihi apa yang dipinjamkan adalah suatu dosa. Bunga harus dikembalikan kepada pemiliknya. Harga barang yang ditinggikan untuk penjualan secara kredit juga merupakan bunga yang terselubung. Pada masa ini, umumnya pengambilan bunga dilarang.

Mereka merujuk masalah pengambilan bunga kepada Kitab Perjanjian Lama yang juga diimani oleh orang Kristen. St. Basil (329 – 379) menganggap mereka yang memakan bunga sebagai orang yang tidak berperikemanusiaan. Baginya, mengambil bunga adalah mengambil keuntungan dari orang yang memerlukan. Demikian juga mengumpulkan emas dan kekayaan dari air mata dan kesusahan orang miskin.

St. Gregory dari Nyssa (335 – 395) mengutuk praktek bunga karena menurutnya pertolongan melalui pinjaman adalah

palsu. Pada awal kontrak seperti membantu tetapi pada saat menagih dan meminta imbalan bunga bertindak sangat kejam. St. John Chrysostom (344 – 407) berpendapat bahwa larangan yang terdapat dalam Perjanjian Lama yang ditujukan bagi orang-orang Yahudi juga berlaku bagi penganut Perjanjian Baru.

St. Ambrose mengecam pemakan bunga sebagai penipu dan pembelit (rentenir). St. Augustine berpendapat pemberlakuan bunga pada orang miskin lebih kejam dibandingkan dengan perampok yang merampok orang kaya. Karena dua-duanya sama-sama merampok, satu terhadap orang kaya dan lainnya terhadap orang miskin. St. Anselm dari Centerbury (1033 – 1109) menganggap bunga sama dengan perampokan.

Larangan praktek bunga juga dikeluarkan oleh gereja dalam bentuk undang-undang (Canon): Council of Elvira (Spanyol tahun 306) mengeluarkan Canon 20 yang melarang para pekerja gereja mem-praktekkan pengambilan bunga. Barangsiapa yang melanggar, maka pangkatnya akan diturunkan. Council of Arles (tahun 314) mengeluarkan Canon 44 yang juga melarang para pekerja gereja mempraktekkan pengambilan bunga. First Council of Nicaea (tahun 325) mengeluarkan Canon 17 yang mengancam akan memecat para pekerja gereja yang mempraktekkan bunga. Larangan pemberlakuan bunga untuk umum baru dikeluarkan pada Council of Vienne (tahun 1311) yang menyatakan barangsiapa menganggap bahwa bunga itu adalah sesuatu yang tidak berdosa maka ia telah keluar dari Kristen (murtad).

## 2. Pandangan Para Sarjana Kristen (Abad XII – XVI)

Niat atau perbuatan untuk mendapatkan keuntungan dengan memberikan pinjaman adalah suatu dosa yang bertentangan dengan konsep keadilan. Mengambil bunga dari pinjaman diperbolehkan, namun haram atau tidaknya tergantung dari niat si pemberi hutang.

Pada masa ini terjadi perkembangan yang sangat pesat di bidang perekonomian dan perdagangan.

Pasar uang perlahan-lahan mulai terbentuk. Proses tersebut mendorong terwujudnya suku bunga pasar secara meluas. Para sarjana Kristen pada masa ini tidak saja membahas permasalahan bunga dari segi moral semata yang merujuk kepada ayat-ayat Perjanjian Lama maupun Perjanjian Baru, mereka juga mengaitkannya dengan aspek-aspek lain. Di antaranya, menyangkut jenis dan bentuk undang-undang, hak seseorang terhadap harta, ciri-ciri dan makna keadilan, bentuk-bentuk keuntungan, niat dan perbuatan manusia, serta perbedaan antara dosa individu dan kelompok.

Mereka dianggap telah melakukan terobosan baru sehubungan dengan pendefinisian bunga. Dari hasil bahasan mereka untuk tujuan memperhalus dan melegitimasi hukum, bunga dibedakan menjadi interest dan usury. Menurut mereka, interest adalah bunga yang diperbolehkan, sedangkan usury adalah bunga yang berlebihan. Para tokoh sarjana Kristen yang memberikan kontribusi pendapat yang sangat besar sehubungan dengan bunga ini adalah Robert of Courcon (1152-1218), William of Auxerre (1160-1220), St. Raymond of

Pennaforte (1180-1278), St. Bonaventure (1221-1274), dan St. Thomas Aquinas (1225-1274).

### 3. Pandangan Para Reformis Kristen (Abad XVI – Tahun 1836)

Pendapat para reformis telah mengubah dan membentuk pandangan baru mengenai bunga. Para reformis itu antara lain adalah John Calvin (1509-1564), Charles du Moulin (1500 – 1566), Claude Saumaise (1588-1653), Martin Luther (1483-1546), Melanchthon (1497-1560), dan Zwingli (1484-1531). Beberapa pendapat Calvin sehubungan dengan bunga antara lain:

- a. Dosa apabila bunga memberatkan.
- b. Uang dapat membiak (kontra dengan Aristoteles).
- c. Tidak menjadikan pengambil bunga sebagai profesi.
- d. Jangan mengambil bunga dari orang miskin.

Du Moulin mendesak agar pengambilan bunga yang sederhana diperbolehkan asalkan bunga tersebut digunakan untuk kepentingan produktif. Saumise, seorang pengikut Calvin, membenarkan semua pengambilan bunga, meskipun ia berasal dari orang miskin. Menurutnya, menjual uang dengan uang adalah seperti perdagangan biasa, maka tidak ada alasan untuk melarang orang yang akan menggunakan uangnya untuk membuat uang. Menurutnya pula, agama tidak perlu repot-repot mencampuri urusan yang berhubungan dengan bunga.

#### 4. Konsep Bunga dikalangan Yunani Dan Romawi

Konsep atau praktik pengambilan bunga dicela oleh para Ahli Filsafat, dua filosof yunani terkemuka, yaitu plato dan Aristoteles, mengecam praktik bunga. Dengan pendapat mereka sebagai berikut:

- a. Plato ( 427-347 SM). Dia mengecam system bunga berdasarkan dua alasan, yang pertama : Bunga mengakibatkan perpecahan dan perasaan tidak puas dalam masyarakat. Kedua : Bunga merupakan alat golongan kaya untuk mengeksploitasi golongan miskin.
- b. Adapun Aristoteles ( 384-322 SM) menyatakan keberatannya mengemukakan bahwa fungsi uang adalah sebagai alat tukar atau Medium of exchange. Ditegaskannya bahwa uang bukan alat untuk menghasilkan tambahan melalui bunga. Diapun menyebut bunga sebagai uang yang berasal keberadaannya dari sesuatu yang belum tentu pasti terjadi.
- c. Filosof yunani, Cato (234-149 SM). Ia berkata pada anaknya agar menjauhi dua perkara yaitu memungut cikai dan mengambil bunga.

#### **D. Alasan Pembenaaran Pengambilan Riba**

##### **1. Alasan Darurat**

Alasan darurat adalah alasan paling klasik dan paling sering terdengar atas dibolehkannya bank ribawi. Biasanya dalil yang digunakan adalah Kaidah Fiqhiyah yang berbunyi

Ad-dharuratu Tubihul Mahzhurat : dharurat itu membolehkan mahzurot / yang dilarang.

Pendapat seperti ini pada dasarnya mengakui haramnya riba pada bank-bank konvensional. Namun barangkali karena tidak punya alternatif lain, terutama di masa sulit era awal orde baru, banyak pendapat orang yang dengan terpaksa membolehkannya.

Jawaban Pendapat seperti di atas bila dikaitkan dengan kondisi sekarang sudah tidak sesuai lagi. Karena kaidah fiqiyah yang berkaitan dengan darurat itu masih ada kaidah lainnya yaitu Ad-Dharuratu Tuqaddar Bi Qadriha bahwa darurat itu harus dibatasi sesuai dengan kadarnya. As-Suyuti menjelaskan tentang sifat darurat, yaitu apabila seseorang tidak segera melakukan sesuatu tindakan yang cepat, akan membawa pada jurang kematian. Padahal bila kita tidak menabung di bank konvensional tetapi di bank syariah, kita tidak akan celaka atau mati. Sedang Dr. Wahbah Az-Zuhaili menjelaskan bahwa situasi darurat itu seperti seseorang yang tersesat di hutan dan tidak ada makanan kecuali daging babi yang diharamkan. Dalam keadaan itu Allah menghalalkan dengan dua batasan.

Artinya : *“Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi dan binatang yang (ketika disembelih) disebut (nama) selain Allah. Tetapi barangsiapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang ia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (QS. Al-Baqarah : 173).*

Sedangkan umat Islam banyak yang menabung di bank konvensional bukan karena hampir mati tidak ada makanan, justru banyak yang tergiur oleh hadiah yang ditawarkan. Jadi dalam hal ini kata darurat sudah tidak relevan lagi.

Di Indonesia sendiri bank yang berpraktek secara Islami dan bebas riba telah banyak bermunculan, diantaranya Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri yang merupakan bank milik pemerintah pertama yang menerapkan syariah.

## **2. Yang Haram Adalah Yang Berlipat Ganda**

Ada pendapat yang mengatakan bahwa bunga bank hanya dikategorikan riba bila sudah berlipat ganda dan memberatkan, sedangkan bila kecil dan wajar-wajar saja dibenarkan. Pendapat ini berasal dari pemahaman yang salah tentang surat Ali Imran ayat 130 pada kata *adh'afan mudho'afan*.

Jawaban Memang sepintas ayat ini hanya melarang riba yang berlipat ganda. Akan tetapi bila kita cermati lebih dalam serta dikaitkan dengan ayat-ayat lain secara lebih komprehensif, maka akan kita dapat kesimpulan bahwa riba dengan segala macam bentuknya mutlak diharamkan. Paling tidak ada dua jawaban atas argumen di atas :

Kata *adh'afan* yang berarti berlipat ganda itu harus di'rab sebagai haal yang berarti sifat riba dan sama sekali bukan syarat riba yang diharamkan. Ayat ini tidak dipahami bahwa riba yang diharamkan hanyalah yang berlipat ganda, tetapi menegaskan karakteristik riba yang secara umum punya

kecendrungan untuk berlipat ganda sesuai dengan berjalannya waktu.

Perlu direnungi penggunaan mafhum mukholafah dalam ayat ini salah kaprah, tidak sesuai dengan siyaqul kalam, konteks antar ayat, kronologis penurunan wahyu maupun sabda Rasulullah SAW. Secara sederhana bila kita gunakan mafhum mukholafah yang berarti konsekuensi terbalik secara sembarangan, akan melahirkan penafsiran yang keliru. Sebagai contoh, bila ayat tentang zina dipahami secara mafhum mukholafah, jangan dekati zina. Maka yang tidak boleh mendekati, berarti zina itu sendiri tidak dilarang. Begitu juga daging babi, yang dilarang makan dagingnya, sedang kulit, tulang, lemak tidak disebutkan secara eksplisit. Apakah berarti semuanya halal? Tentu tidak.

Secara linguistik kata (Adh-'af) adalah jamak dari (Dhi'f) yang berarti kelipatan-kelipatan. Dalam bahasa Arab, bentuk jama' itu minimal adalah tiga. Dengan demikian Adh'af berarti  $3 \times 2 = 6$ . Adapun (Mudha'afa) dalam ayat itu menjadi ta'kid atau penguat. Dengan demikian, kalau berlipat ganda itu dijadikan syarat, maka sesuai dengan konsekuensi bahasa, minimum harus enam kali lipat atau bunga 600 %. Secara operasional dan nalar sehat, angka itu mustahil terjadi dalam proses perbankan maupun simpan pinjam.

### **3. Yang Haram Melakukan Riba Adalah Individu Bukan Badan Hukum**

Bank adalah sebuah badan hukum dan bukan individu. Karena bukan individu, maka bank tidak mendapat beban /



taklif dari Allah. Seperti yang sering disebutkan sebagai syarat mukallaf antara lain : akil, baligh, tamyiz dan seterusnya. Bank tidak akil, baligh dan tamyiz. Artinya bukanlah mukallaf. Sehingga praktek bank tidak termasuk berdosa, karena yang dapat berdosa adalah individu. Ketika ayat riba turun di jazirah arabia, belum ada bank atau lembaga keuangan. Dengan demikian bank LIPPO, BCA, Danamon dan lainnya tidak terkena hukum taklif, karena pada saat Nabi Hidup belum ada.

Pendapat seperti ini pernah dikemukakan oleh Dr. Ibrahim Hosen dalam sebuah workshop on bank and banking interest, disponsori oleh Majelis Ulama Indonesia pada tahun 1990.

#### **4. Yang haram adalah yang konsumtif**

Pendapat ini mengatakan bahwa riba yang diharamkan hanya bersifat konsumtif saja. Sedangkan riba yang bersifat produktif tidak haram. Alasan yang digunakan adalah ‘illat dari riba yaitu pemerasan. Dan pemerasan ini hanya dapat terjadi pada bentuk pinjaman yang konsumtif saja. Sebab debitur bermaksud menggunakan uangnya untuk menutupi kebutuhan pokoknya saja seperti makan, minum, pakaian, rumah dan lain-lain.

Debitur melakukan itu karena darurat dan tidak punya jalan lain. Maka mengambil untung dari praktek konsumtif seperti ini haram. Dewasa ini telah terjadi perubahan pandangan karena terjadinya perubahan pada bentuk pinjaman setelah berdirinya bank. Debitur (peminjam) tidak lagi dipandang sebagai pihak lemah yang dapat diperas oleh

kreditur dalam hal ini bank. Selain itu kreditur tidak pula memaksakan kehendaknya kepada debitur.

Yang terjadi justru sebaliknya, debiturlah yang menjadi pihak yang kuat yang dapat menentukan syarat dan kemauannya kepada kreditur. Jadi bank menjadi debitur karena meminjam uang kepada nasabah. Sedangkan nasabah menjadi kreditur karena meminjaminya. Namun bank bukan lagi peminjam yang lemah, justru menjadi pihak yang kuat.

Karena cara-cara yang sekarang berjalan sama sekali berbeda dengan sebelumnya, maka harus dibedakan antara pinjaman produktif dan konsumtif. Pinjaman produktif hukumnya halal dan pinjaman konsumtif hukumnya haram.

Pendapat ini didukung oleh Dr. Muhammad Ma'ruf Dawalibi dalam Mukhtamar Hukum Islam di Perancis bulan Juli 1951 yang berkata :”Pinjaman yang diharamkan hanyalah pinjaman yang berbentuk konsumtif, sedangkan yang berbentuk produktif tidak diharamkan. Karena yang dilarang Islam hanyalah yang konsumtif.

Jawaban Orang yang beranggapan bahwa pemerasan itu hanya ada pada pinjaman konsumtif dan tidak ada pada pinjaman produktif adalah tidak beralasan. Sebab pinjaman produktif pun juga bersifat pemerasan. Sebagai bukti bahwa bank-bank dewasa ini memperoleh keuntungan yang berlipat ganda. Tetapi memberikan porsi yang sangat kecil dari keuntungannya itu kepada deposan. Para ulama menetapkan bahwa pinjaman yang diharamkan Al-Quran adalah pinjaman jahiliyah. Ketika mereka melakukan peminjaman sesama mereka tentu untuk usah mereka dalam skala besar.

Tidak mungkin bagi mereka yang termasuk tokoh saudagar besar dan pemilik modal seperti Abbas bin Abdul Muttalib atau Khalid bin Walid melakukan pemerasan kepada orang yang lemah dan miskin. Mereka terkenal sebagai dermawan besar dan bangga disebut sebagai dermawan. Mereka punya kebiasaan menyantuni orang lapar dan memberi pakaian. Pinjaman yang bersifat konsumtif tidak terjadi antar mereka. Justru pinjam produktif yang di dalam Al-Quran mereka memang dikenal sebagai pedang yang melakukan perjalan musim dingin ke Yaman dan musim panas ke Syam. Masyarakat Quraisy umumnya adalah pedagang dan pemodal sehingga pinjaman-pinjaman waktu itu memang untuk kebutuhan perdagangan yang bersifat produktif dan bukan konsumtif.

Sekalipun ayat-ayat dan hadits riba sudah sangat jelas dan sharih, masih saja ada beberapa cendekiawan yang mencoba untuk memberikan pembenaran atas pengambilan bunga uang. Di antara-nya karena alasan:

- a. Dalam keadaan darurat, bunga halal hukumnya.
- b. Hanya bunga yang berlipat ganda saja dilarang. Sedangkan suku bunga yang “wajar” dan tidak mendzalimi, diperkenankan.
- c. Bank, sebagai lembaga, tidak masuk dalam kategori mukallaf. Dengan demikian tidak terkena khitab ayat-ayat dan hadits riba.

## **BAB XI**

### **MANAJEMEN OPERASIONAL DAN PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARI'AH**

#### **A. Pengertian Bank Islam**

Bank islam atau selanjutnya disebut Bank syariah, adalah Bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau disebut Bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/ perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al- Qur'an dan Hadist Nabi SAW atau dengan kata lain, Bankislam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalulintas pembiayaan serta peredaran uang yang pengopersiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam Antonio dan perwataatmadja membedakan menjadi dua bagian pengertian, yaitu Bank islam dan Bank yang beroperasi dengan prinsip syariah islam. Bank islam adalah (1) Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah islam. (2) bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadist. Sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syari'ah islam adalah bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syari'ah islam. Dalam tata cara bermuamalat itu dijahui praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan inetvasi atas dasar bagi hasil dan pembiyaan perdagangan.

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut financial intermediary. Artinya, lembaga yang dalam

aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat kelancaran terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain.

1. Memindahkan uang
2. Menerima dan membayar kembali uang dalam rekening Koran
3. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya
4. Membeli dan menjual surat-surat berharga
5. Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang
6. Member jaminan bank

Untuk menghindari pengoperasian bank dengan system bunga, islam memperkenalkan prinsip mua'malah islam dengan kata lain, Bank syari'ah lahir sebagai solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dan riba. Kerinduan umat islam melepaskan diri dari riba telah mendapatkan jawaban dengan lahir bank islam. Bank islam lahir di Indonesia, yang gencarnya, sekitar pada tahun 90-an atau tepatnya setelah ada Undang-undang No. 7 tahun 1992, yang direvisikan dengan Undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998, dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya dengan system bagi hasil atau bank syari'ah.

Kaitan antara bank dengan uang dalam suatu unit bisnis adalah penting, namun didalam pelaksanaannya harus menghilangkan adanya ketidakadilan, ketidakjujuran dan penghisapan. Dari suatu pihak kepihak lain (bank dengan nasabahnya). Kedudukan bank islam dalam dalam hubungan

dengan para kliennya adalah sebagai mitra investor dan bedagang. Sedang dalam hal bank pada umumnya, hubungannya adalah sebagai kreditur atau debitur.

Sehubungan dengan jalinan investor dan pedagang tersebut, maka dalam menjalankan pekerjaannya, bank islam menggunakan berbagai teknik dan metode investasi seperti kontrak mudharabah. Di samping itu, bank islam juga terlibat dalam kontrak murabahah. Mekanisme perbankan yang berdasarkan prinsip-prinsip mitra usaha adalah bebas bunga. Oleh karena itu, soal membayarkan bunga kepada para depositor atau pembebanan suatu bunga dari para Klein tidak timbul.

## **B. Peranan Bank Syari'ah**

System lembaga keuangan, atau yang lebih khusus lagi disebut sebagai aturan yang menyangkut aspek keuangan dalam sisitem mekanisme keuangan suatu Negara telah menjadi instrument penting dalam mempelancar jalan pembangunan suatu bangsa. Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama islam tentu saja menuntut adanya sistem baku yang mengatur dalam kegiatan kehidupannya. Termasuk diantaranya kegiatan keuangan yang dijalankan oleh setiap umat. Hal ini berarti bahwa system baku termasuk dalam bidang ekonomi. Namun, di dalam perjalanan hidup umat manusia kini telah terbelenggu dalam system perekonomian yang besipat sekuler.

Khusus di bidang perbankan, sejarah telah mencatat, sejak berdirinya javache Bank pada tahun 1872 telah

menanamkan nilai-nilai system perbankan yang sampai sekarang telah mentradisi dan bahkan sudah mendarah daging di kalangan masyarakat indonesia, tanpa kecuali umat islam. Rasanya sulit untuk menghilangkan tradisi yang semacam itu, namun apakah hal itu berlangsung secara terus. Upaya apakah yang mungkin dapat dijadikan sebagai sesuatu alternative solusinya.

Suatu kemajuan yang cukup menggembirakan. Menjelang abad XX terjadi kebangkitan umat islam dalam segala aspek. Dalam system keuangan, berkembang pemikiran-pemikiran yang mengarah pada reorientasi system keuangan, yaitu dengan menghapus instrument utamanya: bunga. Usaha tersebut dilakukan dengan tujuan mencapai kesesuaian dengan melaksanakan prinsip-prinsip ajaran islam yang mengandung dasar-dasar keadilan, kejujuran dan kebajikan.

Keberadaan perbankan islam di tanah air telah mendapatkan pijakan kokoh setelah lahirnya undang-undang perbankan nomor 7 tahun 1992 yang direvisi melalui undang-undang nomor 10 tahun 1998, yang dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsinya bank bagi hasil atau bank islam. Diantara peranan bank islam adalah :

1. Memurnikan operasional perbankan syariah sehingga dapat meningkat kepercayaan masyarakat.
2. Meningkatkan kesadaran syariah umat islam sehingga dapat memperluas segmen dan bangsa perbankan syariah.
3. Menjalani kerja sama dengan para ulama karena bagaimana pun peranan para ulama, khususnya di

Indonesia, sangat dominan bagi kehidupan umat islam.

Berapa hasil penelitian menunjukkan bahwa lembaga keuangan bank maupun non bank yang bersipat formal dan beroperasi di pedesaan. Umumnya tidak dapat menjangkau lapisan masyarakat dari golongan ekonomi menengah kebawah. Ketidakmampuan tersebut terutama dalam sisi penanggungan risiko dan biaya operasi, juga dalam indentifikasi usaha dan pemantauan penggunaan kredit yang layak usaha. Ketidakmampuan lembaga keuangan ini menjadi penyebab terjadinya kekosongan pada segmen pasar keuangan diwilayah pedesaan. Akibatnya 70% s/d 90% kekosongan ini di isi oleh lembaga keuangan non formal, termasuk yang ikut beroperasi adalah para rentenir dengan menggunakan suku bunga yang tinggi. Untuk mengulangi kejadian-kejadian seperti ini perlu adanya suatu lembaga yang mampu menjadi jalan tengah. Wujud nyatanya adalah dengan memperbanyak mengopersionakan lembaga keuangan berprinsip bagi hasil, yaitu Bank umum syariah BPR syaria dan baitul mal wat tamwil.

Adanya bank islam diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang di keluarkan bank islam. Melalui pembiayaan ini bank. Islam dapat menjadi mitra dengan nasabah sehingga hubungan bank islam dengan nasabah tidak lagi sebagai kreditur dan debitur tetapi menjadi hubungan kemitraan.



Secara khusus peranan bank syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek berikut:

1. Menjadi sepekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan. Disamping itu bank syariah perlu mencontoh keberhasilan sarekat dagang islam, kemudian ditarik kehasilannya untuk masa kini.
2. Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan.
3. Memberikan return yang lebih baik. Artinya investasi di bank syariah tidak memberikan janji yang pasti mengenai return (keuntungan) yang diberikan kepada investor. Oleh karena itu, bank syariah harus mampu memberikan return yang lebih baik dibandingkan dengan konvensional. Disamping itu nasabah pembiayaan akan memberiakan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diperolehnya. Oleh karena itu, pengusaha harus bersedia memberikan keuntungan yang lebih tinggi kepada bank syariah.
4. Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan. Artinya bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat. Dengan demikian, spekulasi dapat ditekan.

5. Mendorong pemerataan pendapatan. Artinya bank syariah bukan hanya mengumpulkan dana pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan zakat, infaq dan shadaqah (ZIS). Dana ZIS dapat disalurkan melalui pembiayaan Qardul Hasan, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi pada akhir terjadinya pemerataan ekonomi.
6. Peningkatan efisiensi mobilisasi dana. Artinya adanya produk al- mudharabah dan al- muqayyadah, berarti terjadi kebebasan bank untuk melakukan investasi atas dana yang diserahkan oleh investor, maka bank syariah sebagai financial arranger, bank memperoleh komisi dan bagi hasil, bukan karena spread bunga.
7. Uswah hasanah implementasi moral dalam penyelenggaraan usaha bank.
8. Salah satu sebab terjadinya krisis adalah adanya korupsi, solusi dan nepotisme (KKN).

### **C. Pengembangan Bank Syariah Di Tanah Air**

Membahas persoalan bank syariah, pada dasarnya bersumber pada konsep uang dalam islam. Sebab bisnis perbankan tidak dapat lepas dari persoalan uang. Di dalam islam, uang sebagai alat tukar, bukan suatu komoditi. Diterimanya peranan uang ini secara meluas dengan maksudelenyapkan ketidakadilan, ketidakjujuran dan penghisapan dalam ekonomi tukar- menukar, peranan uang sangat di benarkan, namun apabila dikaitkan dengan persoalan ketidakadilan, didalam ekonomi tukar- menukar uang

digolongkan sebagai riba al-fadl. Oleh karena itu dalam islam, uang sendiri tidak menghasilkan suatu apapun. Dengan demikian, bunga (riba) pada uang yang di pinjamkan dilarang (apabila memberatkan atau eksploitasi).

Timbul pertanyaan mendasar, mengapa bank syariah timbul dan beroperasi? Ada situasi dan keadaan yang menuntut lahir dan beroperasionalnya bank syariah. Masalah pokoknya adalah berkenaan dengan perangkat bunga yang telah dikembangkan oleh bank konvensional sebab apabila ditelusuri lebih jauh, bahwa persoalan bunga di bank di Indonesia sudah lama menjadi ganjalan bagi umat islam yang harus segera di temukan pemecahannya.

Reaksi keras pertama kali dalam rangka meng-counter terhadap persoalan bunga bank adalah terdapat dalam tulisan KH Mas Mansurdi majalah tabliq siaran pada tahun 1917. Bahwa bunga bank menjadi permasalahan yang sangat serius bagi umat islam namun karena pada saat itu belum ada deregulasi moneter dan perbankan, maka reaksi tersebut belum menemukan jawaban. Baru tahu setelah adanya deregulasi moneter dan perbankan pada tahun 1983, sedikit mendapatkan jawaban terhadap permasalahan bunga bank tersebut kemudian dikuat kan lagi dengan keluarnya pakto 1988, bahwa bank dapat memberikan pembiayaan bunga nol persen.

Menurut Mudrajaddan Suharjo (2002) mengatakan bahwa deregulasi financial yang sedang berlangsung di Indonesia saat ini agaknya sejalan dengan deregulasi financial yang juga di terjadi di Negara-negara asia. Persamaan nya pada tiga di mensi deregulasi yang terpisah namun berkaitan

erat, yaitu: deregulasi harga (terutama deregulasi suku bunga). Deregulasi pruduk (ragam jasa yang ditawarkan) dan deregulasi spasial (kelonggaran pembukaan cabang atau hambatan memasuki)

Lebih lanjut di katakana bahwa tinjauan deregulasi selama sepuluh tahun terakhir menunjukkan bahwa deregulasi telah sedikit banyak mengubah “wajah” sector keuangan Indonesia tidak berlebihan bila dikatakan, saat ini Indonesia telah keluar dari represi financial setidaknya kadarnya telah jauh berkurang disbanding masa sebelumnya. Deregulasi financial sebagai gantinya, mengakibatkan fenomena baru yang mengakibatkan iklim persaingan semakin hangatnya, termasuk di dalam nya addalah perbankan syariah Indonesia.

Mengukur atau tidak, bahwa deregulasi financial di Indonesia telah memberikan iklim bagi tumbuh dan kembangnya bank syariah di Indonesia. Pada tahun 1991 telah berdiri dua bank syariah, yaitu :BPR syariah dana mardhotilah : BPR syariah amal sejahterah, keduanya berada di bandung. Pada tahun 1992, di undangkannya UU perbankan nomor 7 tahun 1992, yang isinya tentang bank bagi hasil. Saat itu pula berdiri bank muamalat Indonesia. Kemudian di ikuti oleh BPR syariah bangun drajad warga dan BPR Syariah Margi Rizki Bahagia, keduanya berada di yogyakarta. reaksi berikutnya juga muncul, untuk melakukan revisi UU no. 7 tahun 1992 UU No. 10 tahun 1998. Dengan demikian, di terbitkan UU No. 10 tahun 1998 memiliki hikmah tersendiri bagi dunia perbankan nasional di mana pemerintah membuka lebar kegiatan usaha perbankan dengan berdasarkan pada prinsip syariah. Setelah

UU No. 10 tahun 1998 di Indonesia telah berdiri : satu Bank Umum syariah (Bank Syariah Muamalat Indonesia) di tambah dengan 80 BPR syariah.

Kalau di lihat secara makro ekonomi, pengembangan bank syariah di Indonesia memiliki peluang besar karena peluang pasarnya yang luas sejurus dengan mayoritas penduduk Indonesia UU No. 10 tidak menutup kemungkinan bagi pemilik bank Negara, swasta nasional bahkan pihak asing sekalipun untuk membuka cabang syariah di Indonesia. Dengan terbukanya kesempatan ini jelas akan memperbesar peluang transaksi keuangan di dunia perbankan kita, terutama bila terjalin hubungan kerjasama di antara bank-bank syariah.

Hal ini di guna menampung aspirasi dan kebutuhan yang berkembang di masyarakat. Masyarakat diberikan kesempatan seluas-luasnya untuk mendirikan Bank Syariah ini, termasuk juga kesempatan konversi dari bank umum yang kegiatan usahanya berdasarkan pola konvensional menjadi pola syariah. Selain itu di bolehkan pula bagi pengelola bank umum konvensional untuk membuka kantor cabang atau mengganti kantor cabang yang sudah ada menjadi kantor cabang khusus syariah dengan persyaratan yang tentunya melarang pada percampuran modal kerja dan akuntansinya.

Adanya UU No. 10 tahun 1998 ini dapat membawa kesegaran baru bagi dunia perbankan kita. Terutama bagi dunia perbankan syariah di tanah air, berdirinya bank-bank baru yang bekerja berdasarkan prinsip syariah akan menambah semarak lembaga keuangan syariah yang telah ada di sini seperti : Bank

Umum Syariah, BPR Syariah dan Baitul Mal wa Tamwil (BMT)

#### **D. Prinsip-Prinsip Manajemen Bank Syari'ah**

Sebelum mengulas manajemen perbankan syari'ah, terlebih dahulu dikemukakan konsep dasar manajemen pada umumnya. Manajemen adalah pekerjaan intelektual yang dilakukan orang dalam hubungannya dengan organisasi bisnis dan ekonomi. Manajemen memerlukan koordinasi sumber daya dan material kearah tercapainya tujuan.

Manajemen adalah sub system kunci dalam sistem organisasi dan merupakan kekuatan vital yang berhubungan dengan sub sistem lainnya. Manajemen mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Mengkoordinasikan sumber daya manusia, material dan keuangan earah organisasi secara efektif da efisien.
2. Menghubungkan dengan lingkungan luar menanggapi kebutuhan masyarakat.
3. Mengembangkan iklim organisasi dimana orang dapat mengejar sasaran perseorangan (*individual*) dan sarana bersama (*collective*).
4. Melaksanakan fungsi tertentu yang dapat ditetapkan seperti menentukan sasaran, merencanakan, merakit sumber daya, mengorganisir, melaksanakan dan mengawasi.
5. Malaksanakan berbagai peranan antar pribadi informasional dan memutuskan (*decisional*).

Berkaitan dengan manajemen perbankan syari'ah dengan kerangka pemikiran sebagaimana diatas harus berpedoman dengan prinsip-prinsip dasar bangk syari'ah sebagaimana juga lembaga keuangan lainnya harus menerapkan ketentuan-ketentuan atau sip sebagai berikut :

- 1) Menjauhkan diri dari unsur riba. Prinsip ini didasarkan oleh firman ALLAH dibawah ini :

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 مِنْ رَبِّهِ  
 فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) riba[174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. 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[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal di dalamnya. (Al-Baqarah :275)*

### **E. Tujuan, Fungsi dan Hambatan**

Sesuai dengan inventaris dalam bisnis dan ekonomi islam harus bebas dari riba dan berpetunjuk kepada alqur'an dan hadist. Dalam operasional perbankan syari'ah mempunyai beberapa target dan tujuan yang membedakannya dengan perbankan konvensional. Diantaranya keistimewaan adalah sebagai berikut,

1. Pertumbuhan ekonomi. Tujuan utama perbankan syari'ah adalah mempercepat pertumbuhan ekonomi dalam kehidupan masyarakat.
2. Mencegah *capital flight*. Seperti yang kita lihat *capital* yang dimiliki oleh seorang muslim dilarikan kenegara non muslim untuk mendapat suku bunga atau level tertentu.
3. Jaminan social dan pemerataan kekayaan.
4. Prinsip operasional perbankan syari'ah menggunakan nilai-nilai syari'ah sehingga memungkinkan untuk menciptakan kemakmuran bagi umat manusia.
5. Dalam perbankan syari'ah memiliki Dewan Pengawasan atas keabsahan transaksi atau operasional yang ada.
6. Memberikan peluang bagi masyarakat untuk melakukan bisnis.

### **F. Sumber Dana Bank Syari'ah**

Sumber dalam sistem perbankan merupakan hal yang esensial yang harus terpenuhi dan terpola. Menurut Arifin ( 2003 ) pola penarikan dana bersumber dari masyarakat



atau fihak kektiga dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut :

1. Titipan ( Wadi'ah ), yaitu simpanan dijamin keamanan dan pengembaliannya, tetapi tidak memperoleh imbalan atau keuntungan.
2. Partisipasi modal masyarakat berbagi hasil dan resiko.
3. Investasi khusus. Dimana bank hanya bertindak sebagai manager investasi yang memperoleh upah.

Sumber-sumber tersebut harus digali secara intensive dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan dan tuntutan lingkungan yang sakralisasi dengan petunjuk al-qur'an dan hadist.

#### **G. Distribusi dan Operasional Dana Bank Syari'ah**

Dalam menjalankan perbankan syari'ah, strategi penggunaan dana yang dihimpun harus dipersiapkan sebaik mungkin sesuai dengan tujuannya yaitu :

- a. Mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dengan tingkat resiko yang rendah.
- b. Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga polisi likuiditas dengan aman.

Alokasi penggunaan dana bank syri'ah menurut Arifin ( 2003 ), pada dasarnya dibagi dalam dua bagian dari aktiva yaitu :

- 1) Earning asset ( *aktiva yang menghasilkan* ) adalah berupa investasi dalam bentuk :
  - a) Pembiayaan yang berdasarkan prinsip bagi hasil ( *mudhorobah* )

- b) Pembiayaan yang berdasarkan penyertaan ( *musyarakah* )
  - c) Pembiayaan yang berdasarkan prinsip jual beli ( *al ba'I* )
  - d) Pembiayaan yang berdasarkan prinsip sewa ( *ijarah dan ijarah wa iqtina' / ijarah muntahiah bi tamlik* )
  - e) Surat-surat berharga syari'ah dan investasi lainnya.
- 2) Non Earning asset ( *aktiva yang tidak menghasilkan* )  
berupa :
- a) Aktiva yang berbentuk tunai ( *cash asset* )
  - b) Pinjaman ( *qard* )
  - c) Penanaman dana dalam aktiva tetap dan inventaris.

### **1. Prinsip Bagi Hasil**

Salah satu instrumen penting yang paling populer dalam perbankan syari'ah adalah pembiayaan yang berdasarkan bagi hasil. Prinsip ini terdiri dari *al-musyarakah*, dan *al mudharabah*.

#### **a) Pembiayaan Musyarakah**

Pembiayaan musyarakah adalah akad bekerja sama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai jenis usaha yang halal dan produktif.

#### **b) Pembiayaan Mudharabah**

Pembiayaan mudharabah adalah akad bekerja sama usaha antara dua pihak atau lebih, dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

#### **c) Pembiayaan Muzara'ah**

Pembiayaan muzara'ah adalah kerja sama pengplahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan kepada penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu.

## **2. Prinsip Jual Beli**

Prinsip jual beli pada dasarnya dilaksanakan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*Transfer of property*). Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk penjualan dan waktu penyerahan barangnya. Dalam prinsip ini tidak dijelaskan operasionalnya, hanya dikemukakan konsep dasarnya dibawah ini.

### 1) Pembiayaan Mudhorobah

Mudhorobah adalah jual beli dengan harga asal, ditambah keuntungan yang disepakati.

### 2) Pembiayaan Salam

Istilah salam secara sederhana diartikan sebagai pembelian barang yang diserahkan kemudian sementara pembayarannya dilakukan dimuka.

### 3) Pembiayaan Istishna

Istiloah istishna adalah akad jual beli antara pemesan dengan penerima pesanan.

### 4) Hiwalah ( pengalihan hutang piutang )

Hiwalah adalah akad pemindahan hutang piutang nasabah kepada Bank nasabah yang lain.

### 5) Rahn ( gadai )

Rahn adalah akad penyerahan barang atau harta dari nasabah kepada Bank sebagai jaminan atau seluruh hutang.

6) Qard ( pinjaman )

Qard adalah akad pinjaman dari Bank kepada pihak tertentu yang wajib dikembalikan jumlah yang sama sesuai pinjaman.

7) Wakalah ( perwakilan )

Wakalah adalah akad pemberian kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa.

8) Kafalah ( garansi )

Kafalah adalah akad pemberian jaminan yang diberikan oleh satu pihak ke pihak lain, dimana sipemberi jaminan bertanggung jawab atau menjamin atas pembayaran kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan.

9) Al-sharf ( jual beli mata uang asing )

Al-sharf adalah perjanjian jual beli suatu valuta dengan valuta sing.

## **H. Sarana Perbankan Syari'ah dalam Mengelola Likuiditas**

Dalam kegiatan operasionalnya, bank syari'ah juga dapat mengalami kelebihan dan kekurangan likuiditas. Apabila terjadi kelebihan, maka bank melakukan penempatan kelebihan likuiditas tersebut sehingga memperoleh keuntungan. Sebaliknya jika mengalami kekurangan likuiditas, maka bank

memerlukan sarana untuk menutupi kekurangan tersebut dalam rangka kegiatan pembiayaan.

**a) Pasar Uang Antar Bank Syari'ah**

Pasar uang antar bank syari'ah ( PUAS ) adalah kegiatan investasi jangka pendek dalam rupiah antar peserta pasar berdasarkan prinsip mudharabah.

Adapun ketentuan-ketentuan IMA sebagai berikut :

- a. Pemindah tangan sertifikat IMA hanya dilakukan oleh bank penanam dana pertama, sedangkan bank penanam dana kedua tidak diperkenankan memindah-mindahkan sertifikat tersebut pada bank lain sampai ahir jangka waktu
- b. Besarnya imbalan sertifikat IMA yang dibayarkan pada awal bulan dihitung atas dasar tingkat realisasi imbalan deposito mudharabah pada bank penerbit
- c. Jangka waktu IMA = tingkat imbalan yang digunakan hari s/d 30 hari deposito investasi mudharabah 1 bulan, 30 s/d 90 hari deposito investasi mudharabah 3 bulan.

Rumus perhitungan IMA sebagai berikut :

$$PxRx1/360Xk$$

Dimana :

X = besarnya imbalan yang diberikan kepada bank penanam dana

P = nilai nominal investasi

R = tingkat realisasi imbalan deposito investasi mudharabah

T = angka waktu investasi

K = nisbah bagi hasil untuk bank penanam modal

### **b) Sertifikat Wadi'ah Bank Syari'ah ( SWBI )**

Sertifikat ini diterbitkan oleh bank Indonesia sebagai otoritas moneter, dalam rangka pelaksanaan operasi pasar terbuka berdasarkan prinsip syari'ah dapat berjalan dengan baik. Sertifikat wadi'ah bank Indonesia adalah sebagai bukti penitipan dana berjangka waktu pendek berdasarkan prinsip wadi'ah.

Adapun ketentuan (SWBI) sebagai berikut :

- 1) Jumlah dana yang dititipkan sekurang-kurangnya adalah Rp.500.000.000,- dan selebihnya adalah kelipatan Rp. 50.000.000,- jangka waktu SBI satu minggu, dua minggu dan satu bulan yang dinyatakan dalam jumlah hari.
- 2) Bank Indonesia memberikan bonus kepada bank dan unit usaha syari'ah pada saat jatuh tempo. Besarnya bonus akan dihitung dengan menggunakan acuan tingkat indikasi imbalan sertifikat IMA yang terjadi di PUAS pada tanggal penitipan.

### **c) Risiko-Risiko Perbankan Syari'ah**

Secara spesifik risiko-risiko yang akan menyebabkan bervariasinya tingkat keuntungan bank meliputi risiko likuiditas, risiko kredit dan tingkat buang, dan risiko modal. Namun demikian bank syari'ah tidak akan menghadapi bunga, walaupun meningkatnya tingkat bunga dipasar konvensional dapat berdampak pada risiko berpindah ke bank konvensional.

#### **d) Risiko Likuiditas**

Risiko likuiditas adalah risiko yang berkaitan dengan ketidakmampuan bank dalam memenuhi kewajiban yang telah jatuh tempo. Risiko likuiditas dapat dikategorikan sebagai berikut :

1. Risiko likuiditas pasar, yaitu risiko yang timbul karena bank tidak mampu melakukan *offsetting* posisi tertentu dengan harga pasar karena kondisi likuiditas pasar tidak memadai atau terjadi gangguan dopasar.
2. Risiko likuiditas pendanaan, yaitu risiko yang timbul karena bank tidak mampu mencairkan asset atau memperoleh pendanaan dari sumber dana lain.

#### **e) Risiko Kredit**

Risiko kredit adalah risiko yang terjadi akibat kegagalan pihak lawan (*counterparty*) memenuhi kewajiban, tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok atau bunga dari pinjaman yang diberikan atau investasi yang sedang dilakukan.

Risiko kredit dapat ditekan dengan cara member batas wewenang keputusan kredit setiap aparat pengkreditan. Penyebab utama risiko ini adalah bank terlalu mudah memberikan pinjaman atau melakukan investasi.

#### **f) Risiko Modal (*capital risk*)**

Risiko modal merefleksikan tingkat *lavarage* yang dipakai oleh bank. Salah satu fungsi modal adalah melindungi para penyimpan dana terhadap kerugian yang terjadi pada bank.

Risiko modal sangat terkait dengan kualitas asset. Bank menggunakan sebagian besar dananya pada asset yang beresiko perlu memiliki modal penyangga yang besar untuk sandaran bila kinerja asset-aset tidak baik.

## **I. Pengawasan Bank Syari'ah**

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan, yang ditindak lanjuti dengan nsurat keputusan Direksi Keputusan Bank Indonesia No. 32/34.KEP.DIR dan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 35/36/KEP/DIR, pengawasan terhadap bank syari'ah dilakukan secara rangkap, berupa :

### **a. Pengawasan Umum**

Pengawasa umum terhadap bank syari'ah dilakukan oleh bank Indonesia, sama seperti bank konvensional pada umumnya.

### **b. Pengawasan Khusus**

Pengawasan khusus terhadap bank bank syari'ah dilakukan oleh Dewan Pengawas Nasional ( DSN ) dan Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang ada setiap bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syaria'h.

Fungsi Dewan Syari'ah Nasional ( DSN ) sebagai berikut :

- a. Mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariah.
- b. Meneliti dan member fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan syari'ah.



- c. Memberikan rekomendasi pada ulama yang akan ditugaskan sebagai Dewan Syari'ah Nasional pada suatu lembaga keuangan syari'ah.
- d. Memberikan teguran kepada lembaga keuangan syari'ah jika lembaga tersebut menyimpang dari garis panduan yang telah ditetapkan.

Fungsi Dewan Pengawas Syari'ah (DPS ) sebagai berikut :

- a. Mengawasi kegiatan usaha bank syari'ah gar sesuai dengan prinsip syari'ah.
- b. Membuat pernyataan secara berkala bahwa bank yang diawasinya telah berjalan sesuai dengan ketentuan syariah.
- c. Meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari bank yang diawasinya.

## **J. Pengembangan Bank Syari'ah**

Setiap kelembagaan yang dapat melayani para *stakeholder* dituntut untuk adanya pola pengembangan yang sesuai dengan kebutuhan dan tuntutan lingkungan. Walaupun bank syari'ah mengalami pertumbuhan yang sangat cepat baik dari sisi asset maupun jaringan, namun hal ini bukan berarti terlepas dari kendala yang menyertainya. Kebdala-kendala tersebut berupa :

1. Sumber daya manusia. Maraknya perbankan syari'ah diindonesia tidak diimbangi dengan sumber manusia yang memadai.
2. Belum sepenuhnya peraturan pemerintah dibidang perbankan syari'ah.

3. Kurangnya akademisi perbankan syari'ah.
4. Kurangnya sosialisasi kepada masyarakat tentang keberadaan bank syari'ah secara menyeluruh.

Dalam rangka mengatasi kendala-kendala tersebut, maka diperlukan sebuah strategi dalam rangka pengembangan bank syari'ah kedepan yaitu :

1. Peningkatan kualitas sumber daya manusia dibidang perbankan syari'ah.
2. Perlunya upaya-upaya yang lebih progresif dari semua pihak.
3. Memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada perbankan konvensional untuk membuka cabang syari'ah.

Dengan strategi tersebut dilaksanakan dengan menggunakan prinsip-prinsip pengembangan antara lain :

1. Pengembangan jaringan bank syari'ah diserahkan sepenuhnya kepada mekanisme pasar.
2. Pengaturan dan pengembangan bank syari'ah dilaksanakan dengan perlakuan yang sama antara bank syari'ah dengan bank yang lainnya.
3. Pengembangan perbankan syari'ah dari sisi kelembagaan maupun pengaturan dilaksanakan secara bertahap dan berkelanjutan.
4. Pengaturan dan pengembangan perbankan syari'ah menganut prinsip universalitas sesuai dengan nilai dasar islam.
5. Mengedepankan nilai-nilai moralitas islam.

Dengan strategi dan prinsip pengembangan tersebut, maka perbankan syariah dapat mampu berkembang untuk memenuhi kebutuhan para nasabah, *stakeholder* lainnya serta tuntutan lingkungan.

## **BAB XII**

### **LEBIH ADIL DENGAN BAGI HASIL**

#### **A. Cash Is The King**

“cash is thi king” kira-kira itulah slogan para pengusaha mengenai pentingnya uang tunai bagi mereka. Memang, bagi sebuah usaha yang penting adalah perputaran uang tunai. Mereka rela mengembalikan pinjaman dengan tambahan asalkan dapat memperoleh uang tunai didepan dan dikembalikan dengan cicilan.

Kita andakan saja PT.Mitra Medika, sebuah perusahaan penyalur alat-alat kesehatan milik Ibu Nike,baru saja menerima penawaran menarik dari pemasoknya disingapura. Pemasok tersebut memberikan informasi tentang alat-alat kesehatan hasil riset terbaru yang belum ada di Indonesia. Alat yang ditawarkan tersebut lebih canggih daripada alat sejenis yang sudah ada sebelumnya. Untuk mendapat diskon harga yang cukup besar, ibu nike diminta untuk memesan alat-alat tersebut dalam jumlah besar, setidaknya sebesar Rp100 juta untuk setiap kali pemesanan alat-alat tersebut. Tentu saja,ia kesulitan untuk menyediakan dana segar sebesar itu. Padahal,jika penjualan produk itu berhasil,ia dapat menerima keuntungan yang lumayan besar,atau setidaknya mempertahankan para pelanggan yang membutuhkan alat-alat baru.

Berikut ini proyeksi keuangan PT Mitra Medika yang dibuat oleh Ibu Nike.

Table proyeksi laba sebelum dan sesudah pembiayaan / kredit.

<b>kondisi</b>	<b>Omzet penjualan</b>	<b>Laba kotor 30%</b>	<b>Biaya tetap</b>	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Laba operasi</b>
1	2	3=2x30%	4	5=2x5%	6=2-3-4-5
Sebelum Pembiayaan / Kredit					
Normal	25.000.0000	7.500.000	3.000.000	1.250.000	3.250.000
Setelah Pembiayaan / Kredit					
Optimis	50.000.000	15.000.000	3.000.000	2.500.000	9.500.000
Moderat	40.000.000	12.000.000	3.000.000	2.000.000	7.000.000
Pesimis	35.000.000	10.500.000	3.000.000	1.750.000	5.750.000

Selama ini dalam kondisi normal, rata-rata penjualan adalah Rp25 juta/bulan. Margin keuntungan ditetapkan 30% dari setiap penjualan. Biaya tetap yang dikeluarkan untuk sewa gedung dan lainnya sebesar Rp3 juta/bulan. Selain itu, ada juga biaya variabel yang besarnya kira-kira 5% dari penjualan.

Dengan mendapatkan pembiayaan sebesar Rp100 juta, Ibu Nike memperkirakan setidaknya mampu menaikkan penjualan menjadi Rp35 juta perbulan, ini adalah asumsi yang paling jelek (pesimis) yang ia prediksi. Namun, Ibu Nike optimis jika mendapat pembiayaan perusahaan nya dapat meningkatkan penjualan dua kali lipat, menjadi Rp50 juta.

Ibu Nike punya dua pilihan untuk pembiayaan, apakah akan datang ke bank konvensional atau datang ke bank syariah dan mengajukan pembiayaan bagi hasil. Apa saja perbedaannya dan bagaimana konsekuensinya, kita bahas pada bab ini.

## B. Kredit Usaha Konvensional

Kredit dari bank konvensional adalah dengan memberikan pinjaman uang dan pengusaha membayar bunga atas pinjaman yang diberikan tersebut. Besarnya bunga bergantung pada besarnya pinjaman yang diterima dan jangka waktu pengembaliannya.

Bunga yang pada saat ini berlaku untuk kredit usaha adalah sebesar 20% / tahun, sehingga besarnya cicilan bulanan yang harus dibayar oleh Ibu Nike adalah sebesar Rp3,5 juta/bulan.

Tabel : Proyeksi laba setelah mendapatkan kredit dari bank.

Kondisi	Omzet penjualan	Laba Operasi	Cicilan bulanan	Laba Bersih	Keterangan
1	2	3	4	5= 3-4	
Normal	25.000.000	3.250.000	0	3.250.000	
Optimis	50.000.000	9.500.000	3.700.000	5.800.000	Laba naik 2,55 juta
Moderat	40.000.000	7.000.000	3.700.000	3.300.000	Laba naik 50 ribu
Pesimis	35.000.000	5.750.000	3.700.000	2.050.000	Laba turun 1,2 juta

Sekarang coba kita lihat pembiayaan bagi hasil pada bank syari'ah.

## C. Pembiayaan Bagi Hasil

Diperbankan syari'ah, kebutuhan ibu Nike akan tambahan modal kerja untuk memajukan usaha dapat diperoleh dengan pembiayaan bagi hasil. Mekanismenya sederhana saja. Bank seakan-akan menanamkan modal pada usaha Ibu Nike.

Tentu saja, penanaman modal ini tidak bermaksud untuk ikut memiliki usaha tersebut, karena penanaman modal ini hanya bersifat sementara.

Table : Proyeksi laba setelah pembiayaan dari Bank Syari'ah

Kondisi	Omzet Penjualan	Laba Operasi	Cicilan Bulanan	Laba Bersih	Keterangan
1	2	3	4=3x40%	5=3-4	
Normal	25.000.000	3.250.000	0	3.250.000	
Optimis	50.000.000	9.500.000	3.800.000	5.700.000	Laba naik 2,45 juta
Moderat	40.000.000	7.000.000	2.800.000	4.200.000	Laba naik 200ribu
Pesimis	35.000.000	5.750.000	2.300.000	3.450.000	Laba naik 200ribu

Table : Proyeksi laba bersih setelah kredit dan pembiayaan

Kondisi	Omzet Penjualan	Cicilan Bulana		Laba Bersih	
		Kredit	Bagi Hasil	Kredit	Bagi Hasil
Normal	25.000.000	0	0	3.250.000	3.250.000
Optimis	50.000.000	3.700.000	3.800.000	5.800.000	5.700.000
Moderat	40.000.000	3.700.000	2.800.000	3.300.000	4.200.000
Pesimis	35.000.000	3.700.000	2.300.000	2.050.000	3.450.000

Kerugian akan dialami terlalu besar jika meminjam uang dari bank konvensional, karena mengharuskan cicilan tetap walaupun omzet tidak terlalu besar. Beda dengan bagi hasil pad bank syari'ah.dengan kondisi yang sama, dimana penjualan hanya naik Rp10 juta, ibu nike masih dapat membukukan kenaikan laba menjadi Rp3,45 juta. Hal ini terjadi karena

dengan system bagi hasil cicilan yang dibayarkan ke bank syari'ah akan tetap proporsional berdasarkan omzet penjualan.

#### **D. Akad Bagi Hasil**

Sebetulnya ada dua macam akad bagi hasil pada perbankan syari'ah, yaitu akad mudharabah dan akad musyarakah. Keda akad ini hamper sama satu sama lain dan dalam praktiknya diperbankan hanya terletak pada komposisi permodalan usaha.

Pada dasarnya mudharabah adalah kerjasama usaha dimana salah satu pihak berperan sebagai pemodal dari suatu usaha dan pihak yang lain berperan sebagai pengelola dari usaha tersebut. Sementara itu, musyarakah adalah kerja sama usaha dimana semua pihak ikut berperan dalam permodalan.

#### **E. Syarat Mendapat Pembiayaan Bagi Hasil**

Syarat-syarat umum yang harus dipenuhi oleh konsumen jika ingin mengajukan pembiayaan bagi hasil di Bank Syari'ah Mandiri adalah sbb :

Keterangan	Badan Usaha	Perorangan
Identitas diri dan pasangan	-	v
Kartu keluarga dan surat nikah	-	v
Akte pendirian usaha	v	-
Identitas pengurus	v	-
Legalitas usaha	v	v
Laporan keuangan 2 thn terakhir	v	V
Past performance 2 tahun terakhir	v	V
Rencana usaha 12 bulan yang akan datang	v	V
Data objek pembiayaan	v	V



Persyaratn umum pembiayaan di Bank Muamalat adalah sbb :

<p><b>PEMBIAYAAN KOPERASI</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Surat permohonan</li> <li>- Fhoto kopi NPWP</li> <li>- Fhoto copy SIUP</li> <li>- Fhoto copy TDP</li> <li>- AD/ART koperasi dan perubahannya</li> <li>- Surat pengesahan dari departemen koperasi</li> <li>- Susunan pengurus koperasi yang disahkan oleh departemen koperasi</li> <li>- laporan keuangan 2 tahun terakhir</li> <li>- laporan rapat Anggaran tahunan (RAT) selama 2 tahun terakhir</li> <li>- Cashflow projection selama masa pembiayaan</li> <li>- data jaminan</li> <li>- dokumen-dokumen lain yang menunjang usaha</li> <li>- Nasabah harus melakukan mutasi keuangan di Bank muamalat</li> </ul>
<p><b>Pembiayaan Korporasi ( PT/CP)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Surat permohonan</li> <li>- Fhoto copy NPWP</li> <li>- fhotocopi SIUP</li> <li>- fotocopi TDP dan kelengkapan izin usaha lainnya</li> <li>- fotocopy KTP direksi</li> <li>- Company Profile</li> <li>- Akta pendirian dan</li> </ul>

	<p>perubahannya</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Surat pengesahan dari departemen kehakiman</li><li>- Photocopi rekening Koran 3 bulan terakhir</li><li>- Laporan keuangan 2 bulan terakhir</li><li>- Cash Flow Projection selama masa pembiayaan</li><li>- Data jaminan</li><li>- Dokumen-dokumen lain yang menunjang usaha</li><li>- Nasabah harus melakukan mutasi keuangan di bank Muamalat</li></ul>
--	--

## **BAB XIII**

### **PERBANKAN SYARI'AH REALITAS DAN TUNTUTAN**

#### **A. Sejarah Perkembangan Lembaga Perbankan syari'ah**

Dalam kehidupan ekonomi dan bisnis pada mulanya masih bersifat sederhana dan tradisional. Kegiatan produksi, konsumsi, dan distribusi yang dilakukan pun masih sangat sederhana. Menurut Marthan (2007:140-142) kondisi ini membutuhkan fasilitas perdagangan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dalam berjalannya, timbul keinginan untuk mendirikan lembaga intermediasi untuk mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Lembaga tersebut pada akhirnya bernama Bank. Adapun proses transaksinya menggunakan sistem bunga yang hingga saat ini masih menjadi elemen terpenting dalam perekonomian.

Selama beberapa abad, sistem bunga tetap digunakan dalam operasional transaksi perbankan. Namun, dewasa ini bank banyak menimbulkan kelemahan dan berpeluang untuk menciptakan krisis, terutama bagi negara-negara berkembang. Realitas membuktikan, krisis yang terjadi di Brazil dan Meksiko disebabkan oleh menumpuknya utang dan suku bunga yang harus dibayarkan kepada lembaga perbankan dunia.

Dalam isi investasi, sistem bunga akan memaksa peminjam untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar mungkin untuk merecovery dana pinjaman serta beban bunga yang harus dibayarkan. Apabila terjadi pengagguhan, suku bunga yang harus dibayarkan menjadi semakin tinggi.

Dalam sejarah perekonomian dan kelembagaan keuangan Marto (2007:141-142) mengungkap-kan Perkembangan Perbankan Syari'ah dimulai pada tahun 1975 dengan didirikannya Dubai Islamic Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Langkah awal tersebut diikuti dengan berdirinya perbankan dan lembaga investasi Islam lainnya yang mencapai 20 lembaga diakhir tahun 1983, seperti lembaga perbankan Islam Bank Dubai, Bait at-tamwil Al-Quwaiti, Bank Faishal Islamic, dan Bank Bahrain Islam.

Pada tahun 1975 didirikan IBD (Islamic Deve-lopment Bank) yang berpusat di Jeddah. Lembaga tersebut didirikan dengan tujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan sosial masyarakat negara-negara OKI sesuai dengan prinsip syari'ah. Adapun tugas utamanya sebagai berikut:

1. Membantu memberikan dana bagi kegiatan produksi (musyarakah).
2. Melakukan investasi untuk membangun sistem ekonomi dan sosial masyarakat.
3. Memberikan pinjaman bagi kegiatan bisnis.
4. Membantu mengembangkan perdagangan dalam dan luar negeri sesuai dengan prinsip syari'ah.
5. Melakukan kajian untuk mengembangkan kegiatan ekonomi keuangan dan perbankan.

## **B. Konsep Dasar Bank Syari'ah**

Perbankan syari'ah adalah lembaga investasi dan perbankan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Sumber dana yang didapatkan harus sesuai

dengan syari'ah, alokasi investasi yang dilakukan bertujuan untuk menumbuhkan ekonomi dan sosial masyarakat, dan jasa-jasa perbankan yang dilakukan harus sesuai dengan nilai-nilai syari'ah (Marthan, 2001:143-144).

Disisi lain Firdaus at all (2005 :18-19) mengungkapkan beberapa defenisi bank syari'ah dari berbagai pakar,yaitu :

Menurut Karmen A.Perwaatmadja,bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip islam,yakni bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan ketentuan syariat islam,yakni bank dengan tata cara dan oprasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam.

Sedangkan Warkum Sumitro mengatakan bahwa bank Islam berarti Bank yang tata cara operasinya didasarkan pada tata cara bermuamalah secara Islami,yakni mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Hadist.

Amin Azis juga berpendapat bahwa Bank Islam adalah lembaga perbankan yang menggunakan sistem dan operasi berdasarkan syariah Islam.Hal ini berarti,operasional bank syariah harus sesuai dengan tuntunan Al-Qur'an dan hadist,yaitu menggunakan sistem bagi hasil dan imbalan lainnya sesuai dengan syariah Islam .

Dari beberapa pengertian diatas dapat di simpulkan bank Islam adalah sebuah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai penghimpun dana dan menyalurkannya kepada masyarakat.

### **C. Pendapat Ulama Tentang Perbankan**

Para ulama' ahli fiqh berbeda pendapat mengenai masalah perbankan,ada kelompok yang menganggap

haram, kelompok yang menganggab samar (*syubhat*), kelompok yang dianggap boleh (*boleh*). Kelompok-kelompok tersebut sebagai berikut:

Muhammad Abu Zahrah, Abul A'la al-Maududi, Muhammad Abdul Al-'Arabi dan Muhammad Nejatullah Shiddiqi adalah kelompok yang mengharamkan bunga bank, baik yang mengambilnya (bagi penyimpan uang di bank) maupun bagi yang mengeluarkannya (peminjam uang di bank)

Menurut Abul A'la Al-maududi yang diikuti oleh Muhammad Netajullah Siddiqi berpendapat bahwa bunga bank merupakan salah satu sumber dari sekian banyak sumber keburukan ekonomi, seperti depresi dan monopoli. Adapun alasan yang dikemukakan oleh Al-Madudi adalah sebagai berikut :

1. Bunga pada pinjaman konsumtif memindahkan sebagian daya beli sekelompok orang yang kecenderungan konsumsinya tinggi kepada kelompok yang kecenderungannya rendah. Kelompok yang kecenderungannya rendah menanamkan kembali pendapatannya dari bunga sebagai modal baru.
2. Bunga pada pinjaman produktif meningkatkan ongkos produksi sehingga menaikkan harga barang-barang konsumsi. Maksudnya bahwa pinjaman produktif dapat menaikkan harga produksi yang berarti kenaikan harga barang-barang.

Alasan-alasan bunga diharamkan menurut Muhammad Netajullah Shiddiqi adalah sebagai berikut :

1. Bunga bersifat menindas ( *zhalim* ) yang menyangkut pemerasan. Dalam pinjaman konsumtif seharusnya yang lemah ( kekurangan ) ditolong oleh yang kuat ( mampu ) tapi, dengan bunga awalnya orang lemah ditolong, tetapi memeras.
2. Bunga memindahkan kekayaan dari orang miskin ( lemah ) kepada orang kaya ( kuat ) yang kemudian dapat menciptakan ketidakseimbangan kekayaan.
3. Bunga dapat menciptakan kondisi manusia penganggur, yaitu para modal dapat menerima setumpukan kekayaan ribunga-bunga modalnya sehingga mereka tidak lagi bekerja untuk menutupi kebutuhan hidupnya.

Muhammad Abu Zahrah menegaskan bahwa rente ( bunga ) bank termasuk riba *nas'iah* yang diharamkan dalam agama Islam oleh Allah dan Rasul-Nya.

Anwar Iqbal Qureshi dalam buku Islam dan Teori Pembungaan Uang, menegaskan bahwa ia sepakat dengan pendapat Muhammad Al-Fakhri yang menyatakan bahwa :

1. Bunga pada dasarnya bertentangan dengan prinsip liberal Islam yang merupakan dasar pokok susuna masyarakat Islam.
2. Sangat salah satu pandangan yang menyatakan bahwa Islam tidak melarang bunga bias, tetapi hanya melarang bunga yang berlipat ganda.
3. Sebagian masyarakat berpendapat bahwa bank menolong para industri dan transaksi transaksi dagang sehingga pemungutan bunga diizinkan.

4. Untuk mencoba membenarkan bahwa bunga bank bertentangan dengan pandangan Islam, maka kewajiban umat Islam untuk mengemukakan prinsip-prinsip dasar ajaran Islam yang berhubungan dengan hal itu dan bukan menyembunyikan kelemahan dengan cara membenarkan pengambilan bunga tersebut.

Alasan-alasan yang dikemukakan Imam Fachruddin Razi tentang larangan pembuangan uang yang dikemukakan dalam kitabnya *Mafati al-Ghaib* atau terkenal dengan *tafsir kabil*, adalah sebagai berikut:

1. Setiap perubahan atau penambahan disebut riba *nasi'ah* dan riba *nasi'ah* diharamkan oleh agama.
2. Bunga memungkinkan seseorang memaksakan pemilikan harta benda orang lain tanpa alasan-alasan yang diizinkan oleh aturan-aturan, sehingga perampas tidak mempedulikan hak-hak orang lain.
3. Secara nyata penghasilan yang diterima dari bunga uang menghambat pemberi utang untuk berusaha memasuki suatu jabatan atau pekerjaan di masyarakat karena dia tidak berusaha pun kebutuhan hidupnya sudah dipenuhi.
4. Utang selalu menurunkan harga diri dan kehormatan seseorang di masyarakat. Apabila pembayaran ditambah dengan bunga, maka akan menghasilkan perasaan saling menghormati, sifat-sifat baik dan perasaan berutang budi.
5. Apabila dalam transaksi pinjam-meminjam diizinkan pembunga, maka akan terjadi kesenjangan sosial,



yakni yang meminjamkan akan semakin kaya dan yang meminjam akan semakin terkecekekik. Kemudian lahir lah suatu pernyataan “Yang kaya makin kaya yang miskin makin miskin.”

6. Alasan terakhir bunga Bank dilarang ialah karena bunga bank bertentangan dengan prinsip-prinsip ajaran Allah yang terdapat dalam Al-Qur'an dan ajaran Rasul-Nya.

Menurut Ahmad Azhar Basyir, bank merupakan lembaga vital dalam dunia perekonomian modern.

Musthafa Ahmad al-Zarqa merupakan salah seorang Guru Besar Hukum Islam dan Perdata Universitas Suriah berpendapat sebagai berikut.

1. Sistem perbankan yang berlaku hingga kini dapat diterima sebagai suatu penyimpangan yang bersifat sementara.
2. Pengertian riba dibatasi hanya mengenai praktik riba dikalangan Arab Jahiliyah, yaitu yang benar-benar merupakan suatu pemerasan dari orang-orang mampu (kaya) terhadap orang-orang miskin dalam utang piutang yang bersifat konsumtif, bukan utang piutang yang bersifat produktif.
3. Bank-bank dinasionalisasi sehingga menjadi perusahaan negara yang akan menghilangkan unsur-unsur eksploitasi. Sekalipun bank negara mengambil bunga sebagai keuntungan, penggunaanya bukan untuk orang-orang tertentu, melainkan akan menjadi kekayaan negara yang digunakan untuk kepentingan umum.

Ulama' Muhammadiyah dalam Mu'tamar Tarjih di Sidoarjo Jawa Timur tahun 1968 memutuskan bahwa bunga yang diberikan oleh bank-bank milik negara kepada para nasabahnya dan sebaliknya termasuk masalah *musytabihat*. Masalah *musytabihat* adalah perkara yang belum ditemukan kejelasan hokum halal atau haramnya, sebab mengandung unsur-unsur yang mungkin dapat disimpulkan sebagai perkara yang haram.

Pendapat ini dipelopori oleh A. Hassan, Alasan yang digunakan adalah firman Allah SWT.

Artinya:

*"Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda*  
(Ali Imbran: 130).

Pendapat A. Hassan ini dibantah oleh Fuad Mohammad Fachruddin dalam bukunya yang berjudul *Riba dalam Bank, Koperasi, Perseroan dan Asuransi*. Menurut Fuad Mohammad Fachruddin dalam surat Ali Imran ayat 130 dijelaskan riba yang berlipat ganda atau riba jahiliyah, sedangkan bunga (rente) tidak berlipat ganda. Hal ini tidak berarti bahwa bunga yang tidak berlipat ganda itu boleh, *adh'fan mudha'fah* adalah sebagai *qayid*, *mafhum mukhalafah* ditolak apabila ada *qayid* yang mengatakan suatu kejadian. Jadi, *adh'fan mudha'afah* adalah menjelaskan kejadian yang sedemikian hebatnya riba di Zaman Jahiliyah.

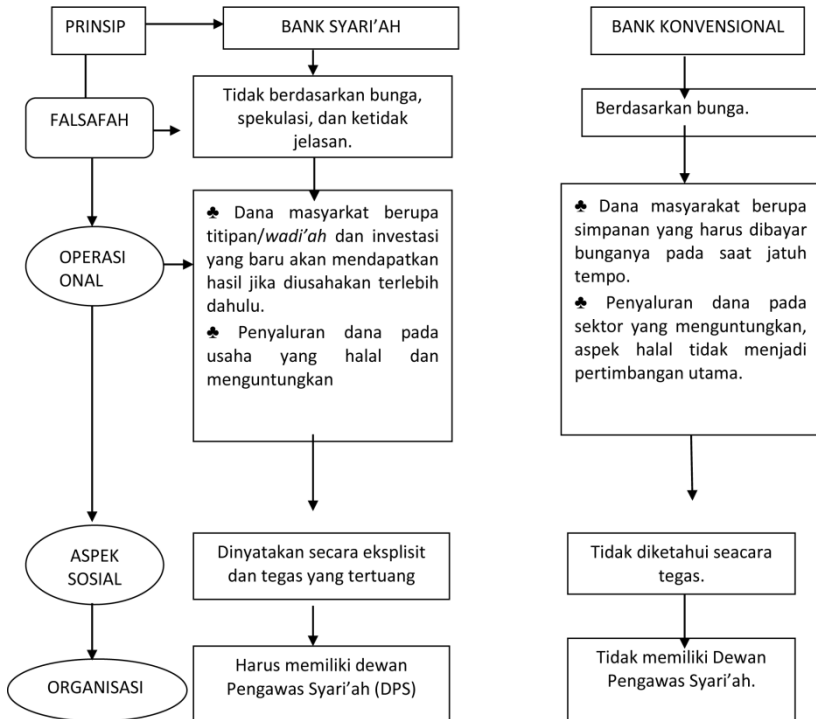
#### **D. Ciri dan Perbedaan Bank Syari'ah dan Konvensional**

Ciri-ciri bank syari'ah dan perbedaan dengan bank konvensional adalah :

1. Keuntungan dengan biaya yang disepakati tidak kaku dan ditentukan berdasarkan kelayakan tanggungan resiko dan pengorbanan masing-masing.
2. Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar menawar dalam batas wajar.
3. Penggunaan persentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindari, karena persentase bersifat melekat pada sisi hutang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
4. Dalam kontrak pembiayaan proyek, bank syari'ah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti ditetapkan dimuka, karena pada hakikatnya yang mengetahui tentang untung ruginya suatu proyek yang dibiayai oleh bank hanyalah Allah SWT semata.
5. Pengarahan dana masyarakat dalam bentuk deposito tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan (*wadi'ah*), sedangkan bank dianggap sebagai titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana dan proyek-proyek yang dibiayai bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syari'ah sehingga pada penyimpanan tidak dijanjikan imbalan yang pasti.
6. Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) bertugas untuk mengawasi operasionalisasi bank dari sudut syari'ah.
7. Fungsi Kelembagaan bank syari'ah selain menjembatani antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana, juga mempunyai fungsi khusus yaitu amanah.

Artinya berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu-waktu apabila dana diambil oleh pemiliknya.

## Perbedaan Prinsip : Bank Syari'ah vs Bank Konvensional



## **E. Jasa-jasa Perbankan Syari'ah**

Beberapa perbedaan pada bentuk dan syarat yang ada di dalam transaksi.

### **1. Menerima Titipan Uang**

#### **a. Current Deposit / rekening Koran**

Dalam titipan ini, pemilik rekening bisa melakukan penarikan atas jumlah rekening yang ada pada setiap waktu yang dikehendaki.

#### **b. Tabungan / Giro**

Biasanya, pembukaan suatu rekening tabungan dilakukan oleh orang yang mempunyai pendapatan tertentu.

#### **c. Deposito**

Dalam perbankan syari'ah, skima mudharabah dapat digunakan dalam kegiatan investasi.

### **2. Check**

Sebuah otorias yang diberikan pemilik rekening kepada pihak ketiga untuk melakukan penarikan atas jumlah tertentu kepada pihak perbankan.

### **3. Foreign Exchange**

Perbankan syari'ah dapat melakukan transaksi jual-beli valuta asing dengan syarat transaksi tersebut dilakukan secara cash (tidak tempo).

### **4. Surat Utang**

Perbankan syari'ah dapat menerbitkan surat utang kepada nasabah dengan syarat perbankan tidak boleh melakukan transaksi diskonto atas surat utang tersebut.

## **5. Letter of Credit (LC)**

LC adalah kesanggupan bank lokal (pihak importer) untuk melakukan pembayaran kepada pihak eksportir atas komoditas yang telah disepakati setelah sampainya surat-surat dagang sesuai dengan kriteria yang disepakati.

## **6. Bank Garansi**

Bank garansi merupakan kesanggupan pihak bank untuk membayarkan nominal tertentu kepada pihak ketiga ketika nasabah tidak mampu menyelesaikan kewajibannya.

## **7. Saham dan Obligasi**

Pihak bank bisa membeli saham ataupun obligasi dengan catatan perusahaan yang bersangkutan tidak memproduksi barang yang dilarang oleh syari'ah.

## **8. Transfer**

Pihak bank diperbolehkan mendapatkan fee atas jasa transfer yang dilakukan: baik transfer dalam negeri maupun luar negeri.

## **F. Jasa Penukaran Uang**

Peristilahan *Sharf* (jasa penukaran uang) ialah jual beli uang logam dengan uang logam lainnya, misalnya jual beli dinar emas dengan dirham perak. Secara konseptual diformulasikan sebagai berikut :

### **1. Konsep Dasar Sharf**

Zuhaily (1989:636) Juz IV, menyebutkan pengertian sharf secara bahasa (*etymology/lughatan'*) bermakna *ziyadah* (tambahan). Hal ini berdasarkan hadits

Rasulullah yang menyebut *ibadah nafilah* (sunah, tambahan) dengan istilah *sharf*. Secara istilah (*terminology/syara'*), perdagangan valuta asing, baik dilakukan atas valuta yang sejenis ataupun yang berbeda jenis yang dilakukan secara tunai (*spot*).

## **2. Landasan Hukum Sharf**

Sharf diperbolehkan karena termasuk jual beli dan jual beli itu boleh menurut Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Allah Ta'ala berfirman,

Artinya : “Padahal Allah menghalalkan jual beli.” (Al Baqarah : 275).

## **3. Hikmah Sharf**

Hikmah disyariatkannya Sharf ialah untuk memudahkan seorang Muslim menukar uang logamnya dengan uang lainnya ketika dibutuhkan.

## **4. Syarat-syarat Sharf**

Keabsahan diperbolehkannya Sharf disyaratkan kontan dalam satu majlis, karena Rasulullah Shallallahu Alaihi wa sallam bersabda,

Artinya : “*Juallah emas dengan perak sesuai dengan keinginan kalian dengan konyan.*” (Diriwayatkan Al-Bukhari).

## **5. Hukum-hukum Sharf**

Sharf mempunyai hokum-hukum seperti berikut ini :

1. Penukaran emas dengan emas dan perak dengan perak diperbolehkan jika beratnya sama, karena Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam bersabda :

Artinya : *“Janganlah kalian menjual emas dengan emas kecuali dengan yang sama dan janganlah kalian menambah atau mengurangi sebagian dari keduanya atas sebagian yang lain. Janganlah kalian menjual perak dengan perak kecuali sama, janganlah kalian menambah atau mengurangi sebagian dari keduanya atas sebagian yang lain, dan janganlah kalian menjual salah satu yang ada di antara keduanya dengan yang tidak ada.”* (Muttafaqun Alaihi).

2. Perbedaan harga atau berat dalam jual beli sesuatu yang jenisnya berbeda itu diperbolehkan, misalnya emas dengan perak asal dilakukan di satu tempat, karena Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam bersabda, Artinya : *“Jika jenis-jenis tidak sama, juallah semua kalian asal tangan dengan tangan (kontan).”* (Diriwayatkan Muslim).
3. Jika kedua belah pihak berpisah sebelum searah terima, maka Sharf batal, karena Rasulullah Shallallahu alaihi wa Sallam bersabda, artinya : *“kecuali dengan kontan.”*

### **G. Pelayanan Sosial Dalam Perbankan Syari'ah**

Perbankan syari'ah mempunyai layanan sosial kemasyarakatan yang berbeda dengan bank konvensional. Yaitu :

1. Pengelolaan Zakat
2. Qardu Hasan
3. Menyediakan Bahan pangan
4. Mengelola Wakaf Tunai yang Biasanya Wakaf Uang.



## **BAB XIV**

### **KONSEP DASAR PEMASARAN SYARIAH**

#### **A. Defenisi Ekonomi Islam**

Ekonomi islam adalah bagian dari ilmu ekonomi yang bersifat interdisipliner dalam arti kajian ekonomi islam tidak dapat berdiri sendiri tetapi perlu penguasaan yang baik dan mendalam terhadap ilmu-ilmu syariah dan ilmu pendukungnya juga terhadap ilmu-ilmu yang berfungsi sebagai *tool of analysis* seperti matematika, statistic, logika dan ushul fiqih.

Beberapa ekonom islam kontemporer mengemukakan pendapatnya tentang ekonomi islam antara lain sebagai berikut:

1. Umar Chapra: ilmu ekonomi islam adalah cabang pengetahuan yang membantu meralisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi SDA yang langka yang sesuai dengan maqoshid, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan microeonomi dan ecologi yang berkesinambungan, membentuk solidaritas keluarga, social dan jaringan moral masyarakat.
2. S.M. Hasanuzzaman: “ ilmu ekonomi islam adalah pengetahuan: dan aplikasi dari ajaran dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh sumber daya material sehingga tercipta kepuasan manusia dan memungkinkan mereka untuk menjalankan perintah Allah dan masyarakat.
3. M. Nejjatullah Siddiqi: “ ilmu ekonomi islam adalah jawaban dari pemikir muslim terhadap tantangan

ekonomi pada zamannya dengan panduan Qur'an dan Sunnah, Akal dan pengalaman.

4. Syed Nawab Hadeir Naqvi: “ ilmu ekonomi islam adalah perwakilan perilaku kaum muslim dalam suatu masyarakat muslim tipikal.
5. Muhammad Abdul Manan : adalah ilmu yang mempelajari masalah-masal ekonomi masyarakat yang didasari nilai-nilai islam, berdasarkan Al-Qur'an, As-Sunnah, Ijma' dan Qiyas.
6. M.M. Metwally : ilmu yang mempelajari perilaku muslim dalam suatu masyarakat islam yang mengikuti Al-Qur'an, As-Sunnah, Ijma' dan Qiyas.

Mengacu pada prinsip Choudbury tentang prinsip-prinsip ekonomika islami adalah : 1). Tauhid dan Ukhuwah. 2). Kerja dan Prokdufitas. 3). Keadilan dan distributif.

## **B. Defenisi Pemasaran**

Salah satu defenisi pemasaran yang terpendek adalah “ *memenuhi kebutuhan secara menguntungkan*”

Asosiasi pemasaran amerika memberikan defenisi formal: “pemasaran ialah suatu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya.

Kotler memberikan defenisi bahwa “ Manajemen pemasaran suatu ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan,

menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.”

Kotler dan AB. Susanto (2000) memeberikan defenisi pemasaran adalah “ suatu proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.” Konsep ini berdasarkan konsep inti : kebutuhan, keinginan dan permintaan; produk : nilai, biaya dan kepuasan; pertukaran, transaksi dan hubungan ; pasar ; pemasaran dan pemasar.

Jadi dari beberapa defenisi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai proses social yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimala kepada pelanggan.

Pada pertengahan 1950-an muncul filosofi tentang pemasaran yaitu “ buat dan jual” namun bergeser menjadi “ pahami dan tanggapi”. Hal ini dikarenakan filosfi yang pertama hanyalah menyebabkan perusahaan memproduksi barang yang mana barang itu tidak terserap oleh pasar dan tentu saja membuat kerugian pada perusahaan. Dan hal inilah yang menyebabkan filosofinya bergeser.

Konsep inti dari kegiatan pemasaran adalah:

1. Kebutuhan, keinginan dan permintaan.
2. Produk ( jasa dan barang).
3. Nilai, biaya dan pembuatan.
4. Pertukaran, transaksi dan hubungan.
5. Pasar.

## 6. Pemasaran, pemasar dan prospek.

Pemasar adalah pihak yang menawarkan atau memasarkan manfaat suatu produk kepada pihak lain sedangkan prospek ialah target pasar yang potensial dari produk yang ditawarkan oleh pasar.

Ada dua model komunikasi dalam pemasaran yang pertama; *above the line*- yaitu strategi komunikasi pemasaran yang menggunakan iklan. Sedangkan yang ke-dua; *below the line*, yaitu strategi komunikasi pemasaran menggunakan *event* atau kegiatan yang berkaitan dengan masyarakat, sehingga lebih menyentuh kemasayarakat.

Bagi perusahaan, kegiatan pemasaran adalah hala pokok yang mesti dilakukan, karena dengan dilakukannya memungkinkan perusahaan memperoleh laba. Secara garis besar ada factor yang dapat dikuasai dan ada juga yang tak dapat dikuasai oleh perusahaan. Adapun hal-hal yang tak dapat dikuasai oleh perusahaan dalah factor konsumen, pesaing, teknologi, peraturan pemerintah. Sedangkan yang dapat dikuasai antara lain; harga, produk, promosi, dan lokasi. Rangkaian factor yang dapat dikuasai perusahaan pada saat tertentu dikenal sebagai *marketing mix*.

Pada dasarnya pengertian konsep pemasaran mempunyai persamaan dengan konsep pemasaran bank. Konsep pemasaran (produksi) berorientasi pada kebutuhan konsumen , sedangkan konsep pemasaran berorientasi pada konsumen (nasabah).

Konsep pemasaran Bank mengandung arti :

- a. Mempunyai falsafah yang mantap dan bertanggung jawab.

- b. Berorientasi pada nasabah disatu pihak.
- c. Menguntungkan perusahaan dilain pihak.

Secara umum tujuan pemasaran Bank adalah untuk :

1. Memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
2. Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
3. Memaksimalkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
4. Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

Berikut ini adalah kepuasan pelanggan dalam dunia perbankan:

1. *Tangibles* : bukti fisik yang harus dimiliki oleh karyawan bank.
2. *Responsivitas* : adanya kemauan yang dimiliki karyawan bank dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan.
3. *Assurance* : jaminan bahwa karyawan memiliki pengetahuan, kompetensi, kesopanan dan sifat atau perilaku yang dapat dipercaya.

4. *Reliabilitas* : kemampuan bank dalam memberikan pelayanan yang telah dijanjikan dengan akurat dan cepat serta memuaskan pelanggannya.
5. *Empathy* : yaitu mampu memberikan kemudahan serta menjalin hubungan dengan nasabah secara efektif.

### **C. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)**

Konsep marketing memiliki seperangkat alat yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan Marketing Mix (bauran pemasaran).

Kotler (2000) memberikan defenisi mengenai bauran pemasaran sebagai:

“Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran factor yang dapat dikendalikan –product, price, promotion, place- yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang di inginkan dalam pasar sasaran.”

Sementara Saladin (2003) memberikan defenisi :

“Bauran pemasaran (marketing mix) adalah serangkaian dari variable pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pemasaran.

Berikut ini adalah unsur-unsur dari bauran pemasaran(marketing mix) dari defenisi yang dikemukakan oleh Philip Kotler, antara lain :

1. Product
2. Price
3. Promotion
4. Place

Adapun yang perlu diperhatikan mengenai keputusan tempat adalah:

- a. Sistem transportasi perusahaan
- b. Sistem penyimpanan
- c. Pemilihan saluran distribusi

#### **D. Konsep Pemasaran Syariah**

Pasar syariah sering kali dikatakan sebagai pasar yang bersifat emosional yang mana hanya berbisnis karena alasan emosional keagamaan semata dan bukan karena ingin mendapat keuntungan finansial belaka. Lain halnya dengan pasar konvensional yang bersifat rasional, ini kebalikan dari pasar syariah yang mana pasar konvensional dikatakan bersifat rasional karena orang ingin mendapat keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa memandang dan tanpa peduli apakah bisnis yang digelutinya mungkin menyimpang atau malah bertentangan dari ajaran Islam.

Namun menurut K.H. Didin Hafidhudin : orang-orang yang berada dipasar emosional sebenarnya sangat rasional dalam menentukan pilihan. Orang yang berada di kategori pasar emosional biasanya lebih kritis, lebih teliti, lebih cermat dalam membandingkan dengan lembaga keuangan konvensional yang selama ini digunakan sebelum menentukan pilihan ke pasar syariah.

Pendapat ini diperkuat oleh seorang praktisi perbankan syariah yang merupakan salah satu mantan direksi Bank Muamalat Indonesia Budi Wisaksono yang mengatakan bahwa pemahaman dikotomi antara nasabah rasional dan nasabah

emosional adalah keliru. Cara berpikir seperti itu di landasi oleh teori pemasaran konvensional yang berpaham sekuler yang memisahkan kehidupan dunia dan kehidupan spiritual.

Praktik bisnis dan pemasaran tengah mengalami pergeseran dan mengalami transformasi dari level intelektual(rasional) ke level emosional dan akhirnya kespiritual. Setiap level memiliki cara yang berbeda seperti di level spiritual yang hanya menganggap pemasaran sebagai bisikan nurani dan panggilan jiwa, dengan prinsip kejujuran, empati, cinta dan kepedulian terhadap sesama menjadi dominan. Jika di level rasional bahasa yang digunakan adalah “ bahasa logika”, di level emosional adalah “ bahasa rasa”, sedangkan di level spiritual ialah “bahasa hati”.

Dalam spiritual marketing, pesaing bukanlah dianggap sebagai musuh, justru dalam spiritual marketing menjunjung tinggi nilai-nilai dan moral dan selalu memelihara hubungan baik dan kemitraan dengan pesaing. Spiritual marketing adalah jiwa dari bisnis, sesuai dengan *ayat : 148 dalam surat al baqoroh*. Yang artinya :

*“dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian ( pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah maha kuasa atas segala sesuatu.”*

Pemasaran syariah sendiri menurut defenisi adalah penerapan suatu disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Jadi pemasaran syariah dijalankan



berdasarkan konsep keislaman yang di ajarkan oleh Nabi Muhammad SAW.

Menurut Hermawan Kartajaya : nilai inti dari pemasaran syariah adalah integritas dan transparasi.

Konsep pemasaran syariah ini mulai berkembang seiring berkembangnya ekonomi syariah.

Ada empat karakteristik yang terdapat pada syariah marketing:

1. Ketuhanan (*rabbaniah*)
2. Etis (*akhlaqiyah*)
3. Realistis (*al-waqiyah*)
4. Humanistis (*insaniyyah*)

#### **E. Nilai-nilai Pemasaran Syariah**

Ada beberapa nilai-nilai dalam pemasaran syariah yang mengambil konsep dari keteladanan sifat rasullullah Saw. Adapaun nilai-nilai tersebut :

1. Shiddiq.
2. Amanah
3. Tabligh
4. Fathonah
5. Istiqomah

Dari kelima nilai ini maka akan mampu melahirkan suatu turunan budaya kerja yang berbeda pada institusi keuangan syariah.

## **F. Perbandingan Pemasaran Syariah dan Pemasaran Konvensional**

Ada beberapa hal yang menjadi pembeda antara pemasaran syariah dan pemasaran konvensional. Antara lain ;

1. Konsep dan Filosofi Dasar.
2. Etika Pemasar.
3. Pendekatan Terhadap Konsumen.
4. Cara Pandang Terhadap Pesaing.
5. Budaya Kerja dalam Institusi Bank Syariah.

## **BAB XV**

### **PERBANKAN SYARI'AH DAN MASALAH EKONOMI**

#### **A. Pendahuluan**

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sector riil dengan pemilik dana. Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks bagaimana menjadikan uang efektif untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi (How To Make Money Effective And Efficient To Increase Economic Value)

Tersedianya sumber dana untuk dunia usaha dan didukung oleh kemudahan investasi mendorong ekspansi usaha khususnya oleh kelompok-kelompok berskala besar, dampaknya, permintaan kredit terus meningkat khususnya untuk sector perindustrian, perdagangan, dan jasa-jasa. Selain itu, perkembangan usaha tersebut dipercepat oleh relokasi industri-industri (Export Of Company) dari Negara-negara maju yang sudah tidak ekonomis lagi untuk beroperasi. Namun, fase awal perkembangan industri didalam negeri ini sangat rakus sumber dana untuk mengimpor barang-barang modal dan bahan-bahan produksi. Dampaknya, utang luar negeri swasta meningkat pesat, dimana perbankan dan industri sekuritas sangat besar peranannya dalam memfasilitasi kebutuhan tersebut

Besarnya pinaan utang (leverage) dalam mengembangkan industri-industri baru menimbulkan instabilitas dalam pertumbuhan ekonomi. Sector perbankan dihadapkan pada persoalan kesenjangan tabungan investasi (Saving-Investmen Gap) baik akibat perbedaan jatuh tempo (Maturity Gap), maupun perbedaan nilai tukar (Currency Gap). Sementara itu, proses industri sangat tergantung kepada komponen impor dan mengandalkan penerimaan dari penjualan di pasar dalam negeri (Domestic). Pertumbuhan ekonomi semacam ini menyiratkan sebuah pembangunan istana yang dibangun diatas jembatan kesenjangan tabungan investasi (saving-investmernt) ketika terjadi “Gempa Tektonik”, kesenjangan tabungan –investasi semakin melebar, sehingga meruntuhkan tiang penyangga jembatan beserta bangunan ekonomi diatasnya.

Upaya pemulihan atau pembangunan kembali perekonomian membutuhkan kerja keras, biaya, dan waktu yang cukup lama. Usaha skala besar yang dibangun dengan susah payah dengan utng luar negeri swassta harus direlakan untuk diambil oleh para kreditur asing. Praktis pembangunan harus dimulai lagi dari nol. Untuk itu, diperlukan perubahan besar dalam orientasi dan strategi pembangunan untuk menciptakan stabilitas pertumbuhan jangka panjang, yang mana hanya mungkin terealisasi melalui perubahan mendasar dari tatanan kekuasaan dan politik.

Krisis ekonomi yang pada awalnya hanya dipandang sebagai krisis moneter, banyak menyebabkan perubahan dalam

kondisi perbankan di Indonesia, sehingga kondisi perbankan di Indonesia mengalami, hal-hal berikut :

1. Tingkat kepercayaan masyarakat dalam dan luar negeri terhadap perbankan di Indonesia menurun drastic
2. Sebagian besar bank dalam keadaan tidak sehat
3. Terjadi negatif spread
4. Munculnya penggunaan peraturan perundangang yang baru
5. Jumlah Bank menurun

Sehubungan dengan hal-hal tersebut diatas, maka bab ini disusun dengan tujuan menelusuri aspek-aspek yang melatar belakangi munculnya sistem perbankan alternative, yaitu bank syari'ah. Bab ini dikembangkan dengan topik-topik berikut

1. Masalah ekonomi
2. Masalah perbankan
3. Tantangan sektor perbankan
4. Alasan adanya bank syari'ah
5. Peranan perbankan syari'ah

## **B. Masalah Ekonomi**

Perkembangan ekonomi merupakan kegiatan mengatur urusan rumah tangga nasional untuk memenuhi seluruh kebutuhan hidup penduduk. Dengan demikian, pembangunan adalah sebuah proses menciptakan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa sebagaimana secara arif dirumuskan oleh para founding fathers republik ini dalam mukaddimah UUD 45. kalimat tersebut menegaskan bahwa pembangunan bukanlah proses peniduran atau pembodohan

tetapi sebuah kerja dari seluruh komponen bangsa untuk memenuhi seluruh hajat rakyat dan meningkatkan taraf peradaban.

Jumlah penduduk Indonesia yang besar, lebih dari 200 juta, merupakan sebuah aset sekaligus tantangan besar. Diperlukan perencanaan yang komprehensif dan integral atas sistem produksi dan distribusi terhadap pemenuhan kebutuhan primer seperti sandang, pangan, dan papan. Hingga saat ini, Indonesia belum mampu mengatasi persoalan mendasar ini. Realitas menunjukkan bahwa lebih dari 50% produksi beras domestik dihasilkan di pulau Jawa, pada tahun 1980-an. Sementara ketersediaan lahan di pulau Jawa mengalami pengurangan terus menerus karena hamparan industrialisasi dan pembangunan pemukiman. Di sisi lain, tanah di luar pulau Jawa kurang cocok untuk persawahan sehingga memerlukan biaya produksi yang lebih tinggi.

Swasembada beras hanya bertahan untuk beberapa waktu saja. Setelah itu, sektor pertanian sangat terabaikan oleh hiruk-pikuk investasi di sektor industri manufaktur, perdagangan, dan jasa yang menguntungkan para usahawan besar. Sektor pertanian terpinggirkan dan tidak menarik sebagai lahan investasi dan kehidupan petani. Intensifikasi pertanian telah menyebabkan ketergantungan pada gangguan pupuk dan pestisida yang mahal sehingga menjadi tidak ekonomis. Hasil panen tidak cukup untuk menopang kebutuhan hidup petani apalagi meningkatkan kesejahteraan. Keadaan ini mendorong urbanisasi dari angkatan kerja yang sangat besar di pedesaan untuk menjadi buruh murah di perkotaan.

Tantangan besar lainnya atas kependudukan di Indonesia adalah berhubungan dengan kualitas sumber daya manusia (SDM) dari aspek pendidikan dan kesehatan. Pemberdayaan SDM memerlukan program pendidikan dan kesehatan yang membutuhkan biaya yang besar. Hingga saat ini, sebagian besar angkatan kerja kita masih berpendidikan rendah atau tanpa keterampilan yang memadai. Rendahnya kualitas SDM ini menyebabkan penguasaan teknologi produksi berjalan lambat sehingga sector industri kekurangan tenaga terampil. Pada akhirnya, sebagian besar angkatan kerja kita harus rela menerima upah rendah menjadi buruh di berbagai perusahaan yang memang mengandalkan upah murah sebagai keunggulan produksi (Labour Based Industry). Keadaan ini menunjukkan bahwa proses mencerdaskan kehidupan bangsa masih belum menjadi bagian integral dari proses pembangunan.

Faktor kedua yang menjadi perhatian utama dalam pembangunan sebagai kegiatan produksi adalah efisiensi penggunaan factor produksi atau sumber daya alam. Hal yang sangat ironis bahwa kegiatan sebagian industri yang “Tamak” dengan utang luar negeri ternyata masih mengandalkan penghasilan utamanya dengan menguras sumber kekayaan alam (Natural Base Industri). Semestinya mereka (usaha besar) lebih mnegutamakan kepada nilai tambah yang tinggi dan menyisakan kegiatan berbasis sumber daya alam seperti perkebunan besar dan kehutanan kepada masyarakat luas. Eksploitasi kekayaan alam tersebut pada akhirnya menurunkan kualitas lingkungan secara drastis yang sangat dibuthkan oleh masyarakat luas untuk kegiatan sektor pertanian.

Disamping memboroskan sumber daya alam, ternyata kegiatan industrialisasi juga sangat menghamburkan devisa. Perkembangan sector perbankan yang sangat cepat selama 10 tahun terakhir telah menjadi fasilitator tumbuhnya industri berskala raksasa dan meningkatnya perdagangan atas barang-barang mewah yang harus diimpor untuk melayani pola hidup konsumtif. Sekilas pandang, menjamurnya kemewahan diseluruh penjuru outlet toko, toserba, dan swalayan, seolah-olah menunjukkan bahwa pembangunan telah berhasil mengentaskan masalah ekonomi yakni penyediaan barang dan meningkatkan daya beli masyarakat. Namun yang terjadi ternyata adalah pemborosan devisa Negara untuk membayar utang luar negeri.

Dari gambaran diatas terlihat bahwa kegiatan ekonomi belum mampu mengatasi akar persoalan utama ekonomi yakni bagaimana memenuhi kesejahteraan seluruh penduduk dengan tetap mempertahankan kelestarian sumber daya alam, tanpa mengandalkan utang luar negeri. Mengapa? Karena terjadi ketimpangan ekonomi antara daerah satu dengan yang lainnya. Kegiatan produksi dan distribusi pada sekelompok kecil masyarakat melalui penguasaan sumber daya alam, permodalan, dan teknologi, menyebabkan terjadinya dominasi fungsi/tujuan ekonomi mereka (keuntungan) dalam pertumbuhan ekonomi. Merekalah yang menentukan jenis barang apa yang harus diproduksi dan tentunya paling menguntungkan. Hal itu tidak perlu sesuai dengan kebutuhan atau kemampuan masyarakat luas. Faktor tenaga kerja dari masyarakat luas hanyalah bagian dari faktor produksi semata-



mata. Tidak peduli bahwa pekerja tersebut mampu menikmati hasil pekerjaannya. Dengan demikian, kegiatan ekonomi dapat menjadi terlepas dari upaya mengatasi akar permasalahan ekonomi, tetapi justru menjadi sebuah proses “Pemiskinan Struktural”.

### **C. Masalah Perbankan**

Perkembangan sektro perbankan yang terllau cepat tidak disertai infrastruktur yang mendukungnya seperti kebijakan yang sempurna, arah kegiatan usaha, dan ketersediaan sumber daya manusia yang professional dapat menimbulkan masalah perbankan. Bank bagi pemilik lebih berfungsi sebagai fasilitator memobilisasi dana masyarakat untuk kepentingan usahanya. Pembajakan karyawan perbankan menjadi cara cepat untuk kepentingan usahanya. Pembajakan karyawan perbankan menjadi cara cepat untuk memenuhi kebutuhan tenaga profesional. Promosi yang terlalu cepat menjadi proses pematangan karyawan yang tidak sebanding dengan pengalaman, kemampuan, keterampilan. Sebagai imbalannya, para pemilik bank menuntut prestasi kerja yang tinggi untuk memberikan keuntungan atas biaya besar yang telah dikeluarkannya. Hal ini menimbulkan tekanan kerja yang tinggi bagi karyawan perbankan sehingga sikapagresif dan terburu-buru yang cenderung mengabaikan aspek dan kahatian-hatian.

Banyak bank tidak memiliki strategi usaha yang fokus. Penyaluran kredit dilakukan serampangan tanpa melalui strategi segmentasi/distribusi dan diverifikasi yang jelas.

Sementara itu, struktur dan kemampuan sumber dana pendukung ekspansi sangatlah lemah sehingga menimbulkan Gap yang cukup besar. Lebih mengerikan lagi, ternyata banyak bank yang beroperasi dengan system dan prosedur operasi seadanya tanpa disertai mekanisme pengawasan yang memadai. Kurangnya perhatian terhadap aspek manajemen perbankan ini menyebabkan pengelolaan resiko menjadi terabaikan.

Ketatnya persaingan di sector perbankan menuntut perbankan mengadaptasi penggunaan teknologi canggih untuk melakukan diferensiasi dan peningkatan mutu pelayanan. Masalahnya, banyaknya bank dengan skala usaha yang kecil menyebabkan penggunaan teknologi menjadi optimal atau dalam kondisi Under Full Capacity. Hal ini menimbulkan konsekuensi biaya operasi yang tidak tinggi atau inefisiensi.

Meletusnya krisis moneter pada akhir juli 1997 menyebabkan guncangan hebat terhadap seluruh sendi perekonomian. Jatuhnya nilai rupiah langsung merevaluasi seluruh posisi valuta asing perbankan baik aset maupun kewajibannya. Ketika terjadi penarikan tiba-tiba akibat capital flight atau pencarian simpanan valuta asing, perbankan tidak memiliki cadangan likuiditas yang cukup untuk memenuhinya. Keadaan ini memaksa bank Indonesia turun tangan dengan dana tantangan BLBI yang sangat besar ke sector perbankan. Namun, injeksi likuiditas ini justru merepotkan otoritas moneter sendiri karena harus segera menempuh kebijakan tingkat bunga tinggi untuk mencegah berkobarnya inflasi.

Selain dihadapkan pada hutang bantuan likuiditas bank Indonesia (BLBI) yang sangat besar akibat penarikan dana valuta asing, perbankan juga dihadapkan pada potensi kredit macet valuta asing yang membengkak. Tingkat produksi dan volume penjualan dari perusahaan-perusahaan menurun drastis karena bahan baku produksi melonjak harganya dan menurunnya daya beli masyarakat. Kelumpuhan sector usaha ini meninggalkan utang valuta asing yang sangat besar kepada perbankan. Lebih menyedihkan lagi bahwa ternyata sebagian besar kredit macet tersebut terjadi pada kelompok usahanya sendiri.

Berlarut-larutnya krisis ekonomi, bahkan telah menjelma menjadi krisis politik, semakin memperbesar ketidakpastian pemulihan ekonomi. Kebijakan tingkat bunga tinggi yang ditujukan untuk mengendalikan laju uang beredar dan stabilitas nilai tukar semakin berdampak luas dan turut melindas perusahaan yang tidak memiliki utang dolar sehingga menambah jumlah kredit macet. Tingkat bunga tinggi menimbulkan negative spread yang mengeruk permodalan sehingga mempercepat runtuhnya perbankan.

Dengan ambruknya pilar pembangunan Orde Baru yang berbasiskan utang, maka pemerintah dengan terpaksa harus tunduk kepada aturan IMF (the international monetary fund) untuk memperoleh paket bantuan yang sebagian diprioritaskan untuk memenuhi kebutuhan bahan pangan impor. Prioritas utama paket penyelamatan IMF adalah penyehatan perbankan melalui kebijakan restrukturisasi dan rekapitulasi meskipun berjalan lambat dan penuh kontroversial. Langkah pertama

dilakukan melalui kebijakan likuidasi perbankan pada oktober 1997 yang menimbulkan kepanikan masyarakat. Bank –Bank yang harus meminimumkan BLBI dan tidak mampu membayar, pada tahun 1998 diambil alih atau dibekukan. Proses seleksi berikutnya ditentukan melalui syarat kecukupan permodalan. Pada bulan maret 1999 sebanyak 38 bank dibekukan operasinya, 9 bank diambil alih, dan 73 bank lainnya bebas/lolos melakukan operasi.

Buruknya kinerja perbankan menyebabkan harga sahamnya sangat rendah. Untuk meningkatkan permodalan melalui program rekapitulasi, diperlukan penerbitan jumlah saham yang sangat besar sehingga proses kepemilikan pemegang saham lama menjadi tenggelam atau sangat minoritas program ini menjadi sangat tidak menarik partisipasi pemegang saham lama untuk menyuntikkan modal sedikitnya 20%, karena jauh lebih kecil dibandingkan kepemilikan pemerintah sebesar 80%. Apalagi partisipasi pemerintah hanya bersifat sementara selama 3 tahun sampai dengan tahun 2001. artinya, saham pemerintah atau dijual kepada investor lain, dan mereka harus membeli saham tersebut jika mereka ingin tetap menjadi mayoritas. Dengan demikian, para pemegang saham akhirnya merelakan banknya dikuasai oleh investor asing yang bersedia membeli saham yang sudah sangat murah.

#### **D. Tantangan Sektor Perbankan**

Tidak diragukan lagi bahwa peranan sector perbankan sangat diperlukan untuk membangkitkan kembali kegiatan perekonomian. Peranan tersebut akan sangat ditentukan oleh

strategi pembangunan yang ditetapkan oleh kekuatan politik baru yang berkuasa, disamping kepentingan komersial dari kekuatan pelaku asing yang tidak dapat diabaikan. Jelasnya sebagian masyarakat sangat berharap dilakukannya reposisi sector perbankan sebagai agent of development setelah sekian lama lebih banyak berfungsi sebagai waduk yang mengakhiri kegiatan usaha-usaha grupnya sendiri. Beberapa masalah mendasar perekonomian yang harus menjadi focus peran sector perbankan seperti :

- a. Pemenuhan kebutuhan primer ( sandang, pangan, dan papan)
- b. Penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan
- c. Pengembangan industri unggulan yang menghasilkan produk substitusi impor
- d. Pertumbuhan industri yang berorientasi ekspor dengan kandungan local
- e. untuk dapat berperan mengentaskan masalah utama perekonomian tersebut maka diperlukan system perbankan yang sehat dan tangguh.

Beberapa tantangan internal sector perbankan adalah :

- a. Meningkatkan kualitas aktiva melalui restrukturisasi kredit
- b. Memperkuat basis permodalan
- c. Memiliki strategi usaha yang focus dengan suatu core competence tertentu sebagai daya saing
- d. Memperkuat basis system operasional untuk memperluas system distribusi penyaluran kredit
- e. Meningkatkan kualitas sdm dan mutu pelayanan

Dengan kondisi perbankan yang sangat buruk dan besarnya kemungkinan dominasi kepemilikan asing atas industri perbankan, menimbulkan pertanyaan apakah sector perbankan dapat menjadi alat efektif bagi kebijakan moneter dalam mengelola target pembangunan ekonomi?

#### **E. Alasan Adanya Bank Syariah**

Bank syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia islam dewasa ini. Suatu hal yang sangat menggembirakan bahwa belakangan ini para ekonom muslim telah mencurahkan perhatian besar, guna menemukan cara untuk menggantikan system bunga dalam transaksi perbankan dan keuangan yang lebih sesuai dengan etika islam. Upaya ini dilakuka dalam upaya untuk membangun model teori ekonomi yang bebas bunga dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan.

Oleh karena itulah, maka mekanisme perbankan bebas bunga yang biasa disebut dengan bank syariah didirikan. Perbankan syariah didirikan didasarkan pada alasan filosofisnya maupun praktik. Secara filosofis, karena dilarangnya pengambilan riba dalam transaksi keuangan maupun non keuangan. Secara praktis, karena system perbankan berbasis bunga atau konvensional mengandung beberapa kelemahan sebagai berikut:

1. Transaksi berbasis bunga melanggar keadilan atau kewajiban bisnis

2. Tidak fleksibelnya sistem transaksi berbasis bunga menyebabkan kebangkrutan
3. Komitmen bank untuk menjaga keamanan uang deposan berikut bunganya membuat bank cemas untuk mengembalikan pokok dan bunganya
4. System transaksi berbasis bunga menghalangi munculnya inovasi oleh usaha kecil
5. Dalam system bunga, bank tidak akan tertarik dalam kemitraan usaha kecil bila ada jaminan kepastian pengembalian modal dan pendapatan bunga mereka.

#### **F. Peranan Perbankan Syariah**

Kegiatan operasional perbankan syariah di Indonesia dimulai pada tahun 1992 melalui pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. (PT.BMI) atau 4 tahun setelah diregulasi pakto 88 perkembangan syariah berjalan lebih lambat dibandingkan dengan bank konvensional. Hingga kini jumlah bank syariah di Indonesia dapat ditunjukkan dalam tabel 1.1.

	<b>Akhir 1992</b>	<b>Akhir 1999</b>	<b>Juni 2002</b>	<b>Keterangan</b>
Kantor pusat Bank umum syari'ah	1	2	1	Nov 1999 BSB konversi penuh menjadi BUS
Bank umum konvensional yang memiliki divisi syari'ah	0	1	6	Bank IFI, BNI, Jabar, Bukopin, BRI, Danamon

Kantor cabang syaria'ah BPR syaria'ah	1 20	17 79	52 83	Tersebar di 26 kota besar tersebar di 50 kota
---------------------------------------	---------	----------	----------	--

Sumber : Nasirwan ilyas, "Perbankan syaria'ah nasional : posisi perkembangan dan arah kebijakan pengembangannya", kertas kerja, seminar nasional evaluasi kinerja dan kontribusi lembaga keuangan syariah terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, STIS Yogyakarta, 7 September 2002

Operasional perbankan syariah di Indonesia didasarkan pada undang-undang No.7 tahun 1992 tentang perbankan yang kemudian diperbaharui dengan undang-undang No. 10 tahun 1998. pertimbangan perubahan undang-undang tersebut dilakukan untuk mengantisipasi tantangan system keuangan yang semakin maju dan kompleks dan mempersiapkan infrastruktur memasuki era globalisasi: jadi, adopsi perbankan syariah dalam sistem perbankan nasional bukanlah semata-mata muslim. Namun lebih kepada adanya factor keunggulan atau manfaat lebih dari perbankan syariah dalam menjembatani ekonomi.

Dalam sistem perbankan konvensional, selain berperan sebagai jembatan antara pemilik dana dan dunia usaha, perbankan juga masih menjadi penyekat antara keduanya karena tidak adanya transferability risk dan return. Tidak demikian halnya system perbankan syariah dimana perbankan syariah menjadi manajer investasi, wakil, atau pemegang



amanat (custodian) dari pemilik dana atas investasi di sector riil. Dengan demikian, seluruh keberhasilan dan resiko dunia usaha atau pertumbuhan ekonomi secara langsung didistribusikan kepada pemilik dana sehingga menciptakan suasana harmoni. Dalam konteks makro, modus ini menghindarkan terjadinya gap antara sumber dana dengan investasi (saving-investment gap) sehingga menciptakan landasan pertumbuhan yang kuat. Skema produk perbankan syariah secara alamiah merujuk kepada dua kategori kegiatan ekonomi, yakni produksi dan distribusi. Kategori pertama difasilitasi melalui skema profit sharing (mudharabah) dan partnership (musyarakah), sedangkan kegiatan distribusi manfaat hasil-hasil produk dilakukan melalui skema jual-beli (murabaha) dan senya menyewa (ijarah). Berdasarkan sifat tersebut maka kegiatan lembaga keuangan syaria'ah (bank syari'ah) dapat dikategorikan sebagai investment banking dan merchand commercial banking.

Beberapa kegiatan investasi yang dapat dikembangkan diri perbankan syariah adalah : menumbuhkan kegiatan produksi masal berskala kecil dan menengah khususnya di sektor agro industri melalui skema pembiayaan lunak seperti kemitraan (mudharabah dan musyarakah). Adanya bank syariah diharapkan dapat

- a. Mendukung strategi pengembangan ekonomi regional
- b. Memfasilitasi segmen pasar yang belum terjangkau atau tidak berminat dengan bank konvensional
- c. Memfasilitasi distribusi utilitas barang modal untuk kegiatan produksi melalui skema sewa menyewa (ijarah)

Sedangkan dalam kegiatan komersial, perbankan syariah dapat mengambil posisi dalam kegiatan seperti :

- a. Mendukung pengadaan faktor-faktor produksi
- b. Mendukung perdagangan antar daerah dan ekspor
- c. Mendukung penjualan hasil-hasil produk kepada masyarakat.

Peranan perbankan syariah dalam perrekonomian relative masing sangat kecil dengan pelaku tunggal. ada beberapa kendala pengembangan perbankan syari'ah selama ini adalah

- a. Peraturan perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodasi operasional bank syari'ah
- b. Pemahaman masyarakat yang belum tepat terhadap kegiatan operasional bank syariah. Hal ini disebabkan oleh pandangan yang belum tegas mengenai bunga dari para ulama, dan kurangnya perhatian ulama atas kegiatan ekonomi
- c. Frekuensi sosialisasi belum dilakukan secara optimal
- d. Jaringan kantor bank syari'ah yang masih terbatas
- e. Sumber daya manusia yang memiliki keahlian mengenai bank syariah masih ternatas
- f. Persaingan produk perbankan konvensional yang ketat dan jor-joran mempersulit bank syariah segmen pasar.

Strategi pengembangan perbankan syari'ah diarahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha yang sejajar dengan sistem perbankan konvensional dan dilakukan secara komprehensif dengan mengacu pada analisis kekuatan dan kelemahan perbankan syariah. Upaya pemerintah untuk

merealisasikan hal tersebut ditempuh melalui empat langkah utama:

- a. Penyempurnaan ketentuan
- b. Pengembangan jaringan bank syari'ah
- c. Pengembangan piranti moneter
- d. Pelaksanaan kegiatan sosialisasi perbankan syari'ah.

## **BAB XVI**

### **SISTEM KEUANGAN DALAM EKONOMI ISLAM DAN BAITUL MAL WA TANWIL**

#### **A. Sejarah Berdirinya Baitul Mal**

Sebelum islam hadir ditengah tengah umat manusia, pemerintahan suatu Negara dipandang satu-satunya penguasa kekayaan dan perbendaharaan Negara.

Dalam Negara islam, tampuk kekuasaan sebagai amanah yang harus dilaksanakan sesuai dengan perintah Al-quran. Hal ini dipraktekkan oleh Rasulullah saw sebagai seorang seorang kepala Negara secara baik dan benar.

Berkaitan dengan hal ini, Rasulullah saw merupakan kepala Negara pertama yang memperkenalkan konsep baru dibidang keuangan Negara pada abad ketujuh, yakni semua hasil pengumpulan Negara harus dikumpulkan terlebih dahulu dan kemudian dibelanjakan sesuai dengan kebutuhan Negara. Status harta dari hasil pengumpulan adalah milik Negara bukan milik individu. Meskipun demikian dalam batas tertentu pemimpin Negara dan pejabat lainnya dapat menggunakan harta tersebut untuk mencukupi kebutuhan pribadinya. Tempat pengumpulan itu disebut sebagai "**Baitul Mal**" Mal terletak di masjid Nabawi yang ketika itu digunakan sebagai kantor pusat Negara yang sekaligus berfungsi sebagai tempat tinggal Rasulullah.

Cikal bakal lembaga Baitul Mal yang telah dicetuskan dan difungsikan oleh Rasulullah saw dan telah diteruskan oleh Abu Bakar As-Shiddiq, semakin dikembangkan fungsinya oleh

pemerintahan di zaman Umar bin Al-Khattab sehingga menjadi lembaga yang reguler dan permanent. Pembangunan institusi Baitul Mal yang dilengkapi dengan system administrasi yang tertata baik dan rapi yang merupakan kontribusi besar yang diberikan oleh Khalifah Umar Bin al-Khattab kepada dunia islam dan kaum muslimin (sabzwari, 1995;51)

Pada masa pemerintahan Khalifah Utsman Ibnu Affan melakukan penataan baru dengan mengikuti pada kebijakan Umar Bin Al-Khattab. Menurut Sabzwari (1995;61) di dalam bidang keuangan Utsman Ibn Affan mengambil dari kantornya. Sebaliknya ia meringankan beban pemerintahan dalam hal yang serius, bahkan menyimpan uangnya dibendahara Negara.

Pada pemerintahan Khalifah Ali Bin Abu Thalib tetap berusaha untuk melaksanakan berbagai kebijakan yang dengan mendorong peningkatan kesejahteraan umat islam. Menurut sebuah riwayat ia secara sukarela menarik diri dari daftar penerimaan dana dari Baitul Mal.

## **B. Konsep Dasar Baitul Mal**

Istilah Baitul Mal ditinjau secara bahasa terdiri dari kata Al-Baitu dan Al-Mal. Secara harfiah dapat dijelaskan sebagai berikut, Al-Baitu artinya rumah da Al-Mal artinya harta, baitul mal berarti rumah harta atau kekayaan. Istilah Baitul Mal dapat diartikan sebagai perbendaharaan Negara. Dalam istilah Fiqh Baitul mal adalah lembaga atau badan yang bertugas untuk mengurus kekayaan negara yang berkaitan dengan keuangan, baik yang berkenaan dengan pemasukan dan pengelolaan,

maupun yang berhubungan dengan masalah pengeluaran dan lain-lain (Nasution, 1992: 161).

Menurut Muhammad (2007:55) mengemukakan Baitul Mal ... merupakan salah satu lembaga ekonomi dan keuangan yang dikenal luas pada masa-masa awal. Lembaga keuangan public ini berhubungan dengan ketentuan, pemeliharaan, dan pembayaran dari sumber-sumber yang dibutuhkan untuk memenuhi fungsi-fungsi public dan pemerintah (Islahi,1997:249).

Ra'ana (1992) mengemukakan beberapa sumber keuangan publik yang dihimpun dalam Bait al Mal, yaitu:

1. Zakat dan Shadaqah
2. Jizyah (jaminan dan keamanan)
3. Kharaj
4. Ghanimah
5. Fay
6. Ushur

### **C. Sistem Keuangan Islam**

Negara islam (Daulah Islamiyah) baru telah terbentuk setelah Rasulullah melakukan hijrah dan menetap di Madinah. Menurut (Marthan, 2007:105) ia mengemukakan perkembangan insfratraktur keuangan islam seiring dengan perluasan daerah Islam menjalani perkembangannya. Sejak itu system keuangan Islam mengalami perkembangan yang signifikan.

#### **D. Fungsi dan Tujuan Sistem Keuangan Islam**

Peran utama dari sistem keuangan adalah untuk menciptakan insentif untuk alokasi yang efisien atas keuangan dan sumber daya nyata untuk tujuan kompetisi dan tujuan menembus ruang dan waktu. Sistem keuangan yang berfungsi dengan baik, menaikkan investasi dengan mengidentifikasi dan mendanai kesempatan usaha yang baik, memobilisasi tabungan, memantau kinerja manajer, memberikan kesempatan atas perdagangan, mencegah dan mendiversifikasi resiko, dan memfasilitasi pertukaran barang dan jasa.

Fungsi-fungsi ini menentukan pada alokasi sumber daya yang efisien, akumulasi modal fisik dan manusia yang cepat, dan kemajuan teknologi yang lebih cepat, yang akhirnya mendukung pertumbuhan ekonomi, sehingga kesejahteraan ekonomi dengan kesempatan kerja penuh (full employment) dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi, keadilan sosioekonomi dan distribusi pendapatan serta kekayaan yang wajar, stabilitas nilai uang, dan mobilisasi serta investasi tabungan untuk pembangunan ekonomi yang mampu memberikan jaminan keuntungan (bagi hasil) kepada semua pihak yang terlibat. Sehingga dari fungsi tersebut dapat disimpulkan, bahwa menurut perspektif Islam, tujuan perbankan dan keuangan Islam adalah :

1. penghapusan bunga dari semua transaksi keuangan dan pembaharuan semua aktivitas keuangan dan perbankan agar sesuai dengan prinsip Islam
2. pencapaian distribusi pendapatan dan kekayaan yang wajar, dan

### 3. promosi pembangunan ekonomi

Dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penerapan sistem keuangan Islam maka dapat terbentuk sistem keuangan Islam yang efisien diharapkan dapat menampilkan beberapa fungsi :

1. Sistem tersebut harus memfasilitasi perantara keuangan yang efisien untuk mengurangi biaya informasi dan alokasi.
2. Sistem tersebut harus didasarkan pada sistem pembayaran tetap/stabil.
3. Seiring dengan peningkatan globalisasi dan permintaan atas integrasi keuangan, sistem keuangan harus menciptakan pasar modal dan uang yang cair, efisien, dan likuid. Dan pada akhirnya, sistem tersebut harus memiliki pasar yang berkembang dengan baik untuk memperdagangkan risiko, dimana para pelaku ekonomi bisa membeli dan menjual perlindungan terhadap resiko kejadian (event risk) dan juga resiko keuangan.

Risiko selalu ada dalam semua sistem keuangan, risiko sering diasosiasikan dengan fiduciary money, piutang yang gagal bayar, kesalahan operasional, bencana alam dan kesalahan karena faktor manusia.

Sistem keuangan Islam mengandung semua risiko tersebut, dan yang paling unik di sistem keuangan Islam adalah risiko yang timbul dari penerapan prinsip profit and loss sharing (PLS). Namun ada dua alasan :**Pertama**, ada tuntutan moral untuk menolak kehadiran bunga dalam sistem keuangan.



Keyakinan seorang muslim tidak dapat ditawar-tawar lagi. **Kedua**, terdapat kepuasan tersendiri ketika ketentuan Tuhan ini bisa membantu merealisasikan tujuan-tujuan kemanusiaan, yang salah satu unsur terpentingnya adalah penerapan prinsip-prinsip keadilan.

#### **E. Alokasi Anggaran Negara**

Pengalokasian anggaran yang didapatkan oleh Negara harus bersandarkan pada norma dan Aqidah yang telah dituliskan dalam Al-quran dan Sunnah serta ijtihad para ulama. Dalam zakat, alokasi yang harus dilakukan telah dijelaskan dalam Al-quran sehingga Negara tidak mempunyai wewenang untuk melakukan penyimpangan terhadap ketentuan yang telah ada (Marthan, 2007:116).

Marthan (2007:117) Ada beberapa kaidah yang dapat dijadikan landasan dalam melakukan alokasi anggaran negara, yaitu:

1. Asas Manfaat, yaitu segala kegiatan ekonomi yang dilakukan Negara harus memperhatikan asas manfaat.
2. Asas Keseimbangan, Dalam melakukan anggaran tidak boleh terdapat sifat royal seperti yang telah dijelaskan pada teori konsumsi.
3. Asas Otorisasi. Pemimpin yang menjalankan roda pemerintahan dan ekonomi harus mendapatkan otorisasi dari wakil rakyat yang tergabung dalam Ahl al-Halli wa al-Aqdi (badan pengawas legislative).

## **F. Kebutuhan Pelayanan Umum**

Dalam memenuhi kebutuhan pelayanan umum dalam suatu Negara kebutuhan tersebut dituangkan dalam anggaran belanja Negara. Menurut Marthon (2007:104-106) dikemukakan bahwa belanja Negara (government expenditure) dimaksudkan untuk memenuhi hajat hidup masyarakat. Negara berkewajiban untuk menyediakan segala kebutuhan dasar dan fasilitas kehidupan. Government Expenditure dalam islam bersumber dari dana zakat, infaq, shadaqah, jizyah, dan lainnya yang terkumpul dalam baitul mal, Expenditure yang dilakukan harus tetap memperhatikan kaidah dan aturan yang telah dijelaskan dalam Al-quran dan Sunnah.

Kebutuhan umum dialokasikan kepada pelayanan umum dan jaminan social dijelaskan dibawah ini :

### **1. Public Services**

Keamanan merupakan kebutuhan yang penting bagi setiap warga Negara, yakni aman dari segala tindak kejahatan di dalam negeri, dan aman dari serangan musuh.

### **2. Jaminan Sosial**

Negara berkewajiban untuk menjamin kehidupan para kaum fakir dan miskin.

## **G. Batul Mal Wa Tanwil Di Indonesia**

Di Indonesia Baitul Mal Wa Tanwil (BMT) diartikan sebagai lembaga keuangan non profit dan lembaga keuangan profit. Menurut Sudarsono (2003:84) ia membedakan mengenai pengertian Baitul Mal dan Baitul Tanwil. Baitul Mal lebih

mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq, sedekah. Sedangkan Baitul Tanwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Sedangkan pengertian Bait Wa Tanwil menurut Azis (2004;1) adalah rumah penyimpanan harta milik pribadi yang dikelola oleh suatu lembaga.

Pendapat lain dikemukakan oleh Lubis (2000:114). Baitul Mal Wa Tanwil (BMT) adalah sekelompok orang yang menyatukan diri untuk saling membantu dan bekerja sama membangun sumber pelayanan keuangan guna mendorong dan mengembangkan usaha produktif dan peningkatan taraf hidup anggota dan keluarganya.

Oleh karena itu keberadaan BMT diharapkan mempunyai beberapa peran di antaranya menurut Sudarsono (203:86) adalah sebagai berikut:...

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang non syari'ah.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.
- 3) Melepaskan masyarakat dari ketergantungan kepada rentenir.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

#### **H. Tujuan Baitul Mal Wa Tanwil**

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, BMT memainkan peran dan fungsinya dalam beberapa hal, menurut Ridwan (2004:131) adalah sebagai berikut:

- (1) Mengidentifikasi, memobilisasi, dan mengorganisasi, mendorong serta mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- (2) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadio lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- (3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- (4) Menjadi perantara keuangan antara *agniyah* sebagai *shohibul mal* dengan dhu'afah sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sadaqah, wakaf, hibah dan lain-lain.
- (5) Menjadi perantara keuangan, antara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun menyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.

## **I. Usaha Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)**

Secara operasional usaha kegiatan BMT dikemukakan oleh Muhammad (2007:61) pada prinsipnya melaksanakan fungsi dan kegiatan dalam bidang jasa keuangannya, sector riil dan social (ZISWA),

Kegiatan dalam aspek jasa keuangan ini pada prinsipnya sama dengan yang dikembangkan oleh lembaga ekonomi dan keuangan lain berupa penghimpunan dan penyaluran dana dari dan kepada masyarakat.

Dalam sector riil, pada dasarnya, kegiatan sector riil juga merupakan bentuk penyaluran dana BMT. Penyaluran dana

pada sector riil bersifat permann atau jangka panjang dan terdapat unsure kepemilikan didalamnya.

Menurut Widodo,at al(1992:82) bahwa kwgiatan ketiga dari BMT adalah kegiatan social (Zakat,Infak,Sedekah dan Wakaf) BMT, Kegiatan ini merupakan jantung kekuatana BMT.

## **BAB XVII**

### **PERBEDAAN ANTARA BANK SYARIAH DAN BANK KONVENSIONAL**

#### **A. Pengertian**

Dalam beberapa hal, bank konvensional dan bank syariah memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan seperti KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan, dan sebagainya. Akan tetapi, terdapat banyak perbedaan mendasar diantara keduanya. Perbedaan itu menyangkut aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.

#### **B. Akad Dan Aspek Legalitas**

Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Seringkali nasabah berani melanggar kesepakatan/ perjanjian yang telah dilakukan bila perjanjian tersebut memiliki pertanggungjawaban hingga *yaumul qiyamah* nanti.

Setiap akad dalam perbankan syariah, baik dalam hal barang, pelaku transaksi, maupun ketentuan lainnya, harus memenuhi ketentuan akad, seperti hal – hal berikut;

1. Rukun
  - a. Penjual
  - b. Pembeli
  - c. Barang

d.Harga

e.Akad / ijab Kabul

## 2. Syarat

Seperti syarat-syarat berikut:

- Barang dan jasa harus halal sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal demi hukum syariah.
- Harga barang dan jasa harus jelas.
- Tempat penyerahan (delivery) harus jelas karena akan berdampak
- Barang yang ditransaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan. Tidak boleh dijual sesuatu yang belum dimiliki atau dikuasai seperti yang terjadi pada transaksi *short sale* dalam pasar modal.

## C. Lembaga Penyelesaian Sengketa

Berbeda dengan bank konvensional, jika pada perbankan terdapat perbedaan atau perselisihan antara bank dan nasabahnya, kedua belah pihak tidak menyelesaikannya di pengadilan negeri, tetapi menyelesaikannya sesuai tata cara dan hukum materi syariah.

Lembaga yang mengatur hukum materi dan atau berdasarkan prinsip syariah di Indonesia dikenal dengan nama Badan Arbitrase Muamalah Indonesia atau BAMUI yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Republik Indonesia dan Majelis Ulama Indonesia.

#### **D. Struktur Organisasi**

Bank syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antar bank syariah dan konvensional adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank produk – produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.

Dewan Pengawas Syariah biasanya diletakkan pada posisi setingkat Dewan Komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk menjamin efektifitas setiap opini yang diberikan oleh Dewan pengawas Syariah dilakukan oleh Rapat Umum Pemegang Saham, setelah para anggota Dewan Pengawa Syariah itu mendapat rekomendasi dari Dewan Syariah Nasional.

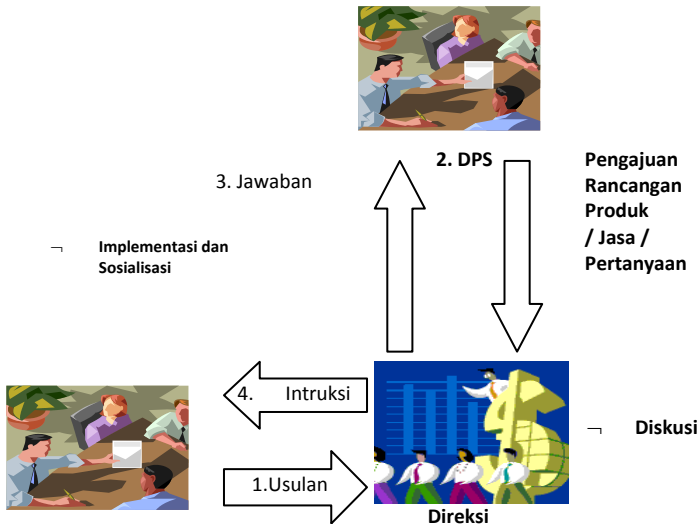
##### **1. Dewan Pengawas Syariah (DPS)**

Peran utama para ulama dalam Dewan Pengawas Syariah adalah mengawasi jalannya operasional bank sehari – hari agar selalu sesuai dengan ketentuan – ketentuan syariah. Hal ini karena transaksi – transaksi yang berlaku dalam bank syariah sangat khusus jika dibandingkan bank konvensional , karena itu diperlukan garis panduan (guidelines ) yang mengaturnya. Garis panduan ini disusun dan ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional;

Dewan Pengawas Syariah harus membuat pernyataan secara berkala (biasanya tiap tahun ) bahwa bank yang diawasinya telah berjalan sesuai dengan ketentuan syariah. Pernyataan ini dimuat dalam laporan tahunan (annual report) bank bersangkutan.



Tugas lain Dewan Pengawas Syariah adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari bank yang diawasinya. Dengan demikian, Dewan Penawas Syariah bertindak sebagai penyaring pertama sebelum suatu produk diteliti kembali dan difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional. Mekanisme kerja DPS dapat digambarkan sebagai berikut.



## 2. Dewan Syariah Nasional (DSN)

Sejalan dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah di tanah air, berkembang pulalah jumlah DPS yang berada dan mengawasi masing – masing lembaga tersebut. Banyaknya dan beragamnya DPS di masing – masing lembaga keuangan syariah adalah suatu hal yang harus disyukuri, tetapi juga diwaspadai. Kewaspadaan itu berkaitan dengan adanya kemungkinan timbulnya fatwa yang berbeda dari masing –

masing DPS dan itu tidak mustahil membingungkan umat dan nasabah. Oleh karena itu, MUI sebagai payung dari lembaga organisasi keislaman di Tanah Air, menganggap perlu dibentuknya satu Dewan Syariah yang bersifat nasional dan membawahi seluruh lembaga keuangan, termasuk di dalamnya bank – bank syariah. Lembaga ini kelak kemudian dikenal dengan Dewan Syariah Nasional atau DSN.

Dewan Syariah Nasional dibentuk pada tahun 1997 dan merupakan hasil rekomendasi Lokakarya Reksadana Syariah pada bulan Juli tahun yang sama. Lembaga ini merupakan lembaga otonom di bawah Majelis Ulama Indonesia dipimpin oleh ketua umum Majelis Ulama Indonesia dan sekretaris. Kegiatan sehari-hari Dewan Syariah Nasional dijalankan oleh Badan Pelaksana Harian dengan seorang ketua dan sekretaris serta beberapa anggota.

Fungsi utama Dewan Syariah Nasional adalah mengawasi produk – produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariah Islam. Dewan ini bukan hanya mengawasi bank syariah, tetapi juga lembaga – lembaga lain seperti asuransi, reksadana, modal ventura, dan sebagainya. Untuk keperluan pengawasan tersebut, Dewan Syariah Nasional membuat garis panduan produk syariah yang diambil dari sumber – sumber hukum Islam. Garis panduan ini menjadi dasar pengawasan bagi Dewan Pengawas Syariah pada lembaga – lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar pengembangan produk – produknya.

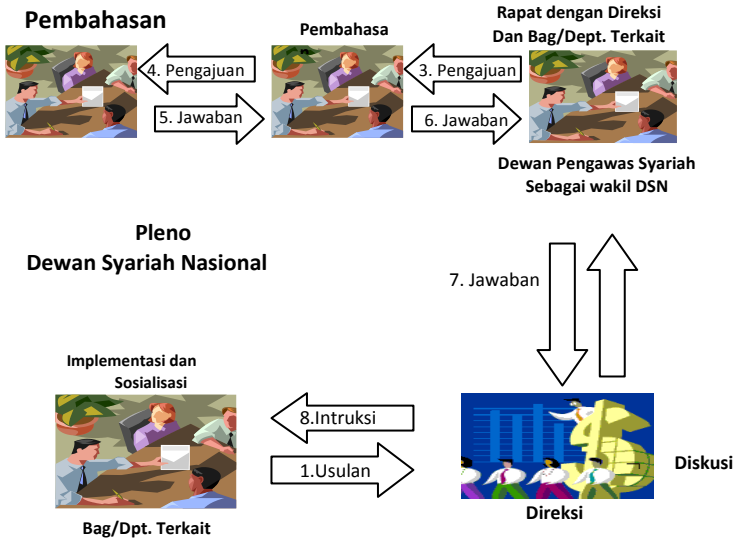
Fungsi lain dari Dewan Syariah Nasional adalah meneliti dan memberi fatwa bagi produk – produk yang dikembangkan

oleh lembaga keuangan syariah. Produk - produk baru tersebut harus diajukan oleh manajemen setelah direkomendasikan oleh Dewan Pengawas Syariah pada lembaga yang bersangkutan.

Selain itu, Dewan Syariah Nasional bertugas memberikan rekomendasi para ulama yang ditugaskan sebagai Dewan Syariah Nasional pada suatu lembaga keuangan syariah.

Dewan Syariah Nasional dapat memberikan teguran kepada lembaga keuangan syariah jika lembaga yang bersangkutan menyimpang dari garis panduan yang telah ditetapkan. Hal ini dilakukan jika Dewan Syariah Nasional telah mendapat laporan dari dewan Pengawas Syariah pada lembaga yang bersangkutan mengenai hal tersebut.

Jika lembaga keuangan syariah tersebut tidak mengindahkan teguran yang diberikan, Dewan Syariah Nasional dapat mengusulkan kepada otoritas yang berwenang, seperti Bank Indonesia dan Departemen keuangan, untuk memberikan sanksi agar perusahaan tersebut tidak mengembangkan lebih jauh tindakan – tindakannya yang tidak sesuai dengan syariah. Secara garis besar, tugas dan mekanisme kerja DSN dapat digambarkan sebagai berikut.



## E. **Bisnis Dan Usaha Yang Dibiayai**

Dalam bank Syariah , bisnis dan usaha yang dilaksanakan tidak terlepas dari saringan syariah. Karena itu, bank syariah tidak akan mungkin membiayai usaha yang terkandung di dalamnya hal - hal yang diharamkan,

Dalam perbankan syariah suatu pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa hal pokok , diantaranya sebagai berikut.

1. Apakah objek pembiayaan halal atau haram?
2. apakah proyek menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat.
3. apakah proyek berkaitan dengan perbuatan mesum/asusila?
4. apakah proyek berkaitan dengan perjudian?

5. apakah usaha itu berkaitan dengan industri senjata yang illegal atau berorientasi pada perkembangan senjata pembunuh missal?
6. apakah proyek dapat merugikan syiar islam, baik secara langsung maupun tidak langsung.

#### **F. Lingkungan Kerja Dan *Corporate Culture***

Sebuah bank syariah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan syariah. Dalam hal etika, misalnya sifat amanah dan shiddiq, harus melandasi setiap karyawan sehingga tercermin integritas eksekutif muslim yang baik. Disamping itu, karyawan syariah harus skillful dan professional dan mampu melakukan tugas – tugas scara team-work di mana informasi merata diseluruh fungsional organisasi.

#### **G. Perbandingan Antara Bank Syariah Dan Konvensional**

Perbandingan antara bank syariah dan bank konvensional disajikan dalam tabel berikut.

<b>BANK ISLAM</b>	<b>BANK KONVENSIONAL</b>
1. Melakukan investasi-investasi yang halal saja.	Investasi yang hala dan haram
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual-bali, atau sewa.	Mamakai perangkat bunga.
3. Profit dan falah oriented.	Profit Oriented.

<p>4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan.</p>	<p>Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitor-debitor.</p>
<p>5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.</p>	<p>Tidak terdapat Dewan sejenis.</p>

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Burhanuddin. *Reportase Perbankan Syariah 2004 dalam majalah MODAL No.15/II-Januari 2004.*
- Abdullah, Mokhtar. *Et.al. Editor. Essays on Islamic Management and Organisational Performance Measurements. Institut of Islamic Understanding Malaysia. Kuala Lumpur.2003.*
- Abdul Rahman Ahmad Tajudin, Dato, *RESOURCE USE : A Case Study of Bank Islam Malaysia Berhad*, Paper presented in the 21 Century, Tehran, Iran, November 16-17, 1999.
- . *Comment on Mohsin S. Khan*, Paper : Central Banking in an Islamic Economy, Proceeding of the 9<sup>th</sup> Expert-level Conference on Islamic Banking, Bank Indonesian in cooperation with the International Association of Isalmic Banks, Jakarta, Indonesia, April 7-8, 1995.
- Ahmad, Kurshid. *Editor. Elimination of Riba from the Economy.* Institut of Policy Studies, Islamabad.1995.
- . *The Contemporary Economic Challenges and Islam.* Institut of Policy Studies, Islamabad.2002.
- . *Editor. Studies in Islamic Economics.* International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah and The Islamic Foundation, United Kingdom. 1980.

- Ahmad, Shaikh Mahmud. *Economics. Of Islam. A Comparative Study*. SH. Muhammad Ashraf. Lahore. 1995.
- Ahmed, Abdel Rahman Yousri. *Islamic Banking Modes of Finance : Proposals for Further Evolution. Not Published*. IIIIE Islamabad.2005.
- Ahmed, Ziauddin et.al. Editor. *Money and Banking in Islam*. International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah and Institute of Policy Studeis, Islamabad.1983.
- et.al. Editor. *Fiscal Policy and Resource Allocation in Islam*, International Centre for Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah and Institute of Policy Studies, Islamabad. 1983.
- Akhtar, Muhammad Ramzan. *Islamic Economic System: Objectives, Principles and Justification. Not Published*, IIIIE Islamabad. 2003.
- , "An Islamic Framework for Employer-Employee relations", *The American Journal of Islamic Social Sciences*, 9(2), Summber 1992.
- Al-Hasyimiy, As-Sayyid Ahmad. *Tarjamah Mukhtarul Ahaadits*, Bandung: PT. Ma'arif, 1996.
- Al-Hilali, Muhammad Taqi-ud-Din and Muhammad Muhsin Khan. *Interpretation of the meanings of the noble qur'an in the English Language*. Darussalam. Riyadh. 2001.
- Al-Husaini, Al Hamid. *Riwayat Kehidupan Nabi Besar Muhammad SAW*. Penerbit Yayasan Al-Hamidy.



- Ali, Monzoor. *Islamic Banking and Finance in Theory and Practice*, dalam buku *Lectures on Islamic Economics*, IRTI-IDB, Jeddah 1412H/1992.
- Ali, Syed Aftab. "Risk Bearing and Profit Sharing in an Islamic framework. Some allocational Consideration" in Ziauddin Ahmed, et.al (ed), *Fiscal Policy and Resource Allocation in Islam*. Institute of Policy Studies, Islamabad, 1983.
- Al-Omar, Fuad & Abdel-Hag, Mohammed, *ISLAMIC BANKING, Theory, Praticce, & Challenges*, Oxford University Press, Karachi, Pakistan, 1996.
- Ariff, Mohammed. *Islamic Banking. Asian-Pacific Economic Literature, Vol 2, No.2* (September 1966).
- . *Editor. Monetary and Fiscal Economics of Islam*. International Centre For Research in Islamic Economics King Abdul Aziz University, Jeddah.1982.
- Abu Sulaiman, Abdul Wahab Ibrahim, *Banking Cards Syariah; Kartu Kredit dan Debit dalam Perspektif Fiqh, Terj. Al-Bathaqah al-Bankiyah al-Iqradiyah wa al-Sabb al-Mubasyir min al-Rasyid* (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2006).
- Abu Zahrah, *Buhus fi ar-riba* (Beirut:Dar al-buhus al-Ilmiyah, 1970).
- Achsien, Iggi H., *Investasi Syariah di Pasar Modal: Menggagas Konsep dan Praktik dan Manajemen Portofolio Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003)

- Al-Ba'ly, Abdul Al-Hamid Mahmud, *Ekonomi Zakat, Sebuah Kajian Moneter dan Keuangan Syariah, Terj.Iqtishadiyah az-Zakat wa'tibaratus siyasah al-maliyah wa an-nagdiyyah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1991).
- Al-Ghazali, Abu Hamid, *Ihya 'Ulum al-Din*, (Beirut : Dar al-Nawah, t.t.), Juz IV.
- Ali, Hasan, *Asuransi Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Prenada Media, 2004).
- Ali, Nuruddin Mhd, *Zakat sebagai Instrumen dalam Kebijakan Fiskal*, (Jakarta : Pt. Raja Grafindo Persada, 2006).
- Al-Jaziri, Abdurrahman, *Kitab ala Mazahib al-Arba'ah*, Berikut: Dar al-Fikri,1990, jil.1.
- Al-Kabisi, Muhammad Abid Abdullah, *Hukum Wakaf, Terjemahan: Ahkam al-Waqf fi al-Syari'ah al-Islamiyah*, (Jakarta: Kerja sama Dompot Dhuafa Republika dan Ilman Press, Cet. I, 2004).
- Al-Multhawi, Hasan Kamil, *Fiqh al-Ibadah* (T.tp;As-Sa'adah, 1978 M-1398 M).
- Al-Qaradhawi, Yusuf, *Fiqh Zakah*, Jilid I (Beirut: Muassasah ar-Risalah, 1993 M – 1413 H)
- Al-Qurthubi, *Ahkam al-Quran*, (Kairo : Dar al-Kutub, 1993).
- Al-Shan'ani, Ismail Al-Kahlani, *Subulus-Salam*, Juz.2
- Amin, A. Riawan, *Satanic Finance; True Cispiracies*, (Jakarta Celestial Publishing, 2007).
- Anoraga, Pandji dan Pakarti, Piji, *Pengantar Pasar Modal*, (Jakarta PT. Rineka Cipta, Cetakan KElima, 2006).

- Antonio, Muhammad Syafi’I, *Asuransi dalam Perspektif Islam*, (Jakarta : Syarikat Takaful Indonesia, 1994).
- Antonio, Muhammad Syafi’I, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001).
- Anwari, Achmad, *Leasing di Indonesia*, (Jakarta : Penerbit Ghalia Indonesia, 1994).
- Arifin, Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta:Pustaka Alvabet, Cet. Ke-4, 2006)
- Arthesa, Ade dan Handiman, Endia, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, (Jakarta : Indeks, 2006)
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007)
- Abu Zakariya Yahya ibn Syaraf al-Nawawi, Syarh Shahih Muslim, Juz. XII (Cet. II; Beirut: Dar Ihya” al-Turas al-„Arabi, 1392 H.
- Ali Muhammad Taufik, 2004, *Praktik Manajemen Berbasis Al Quran*, Jakarta: Gema Insani.
- Abu Muhammad Badr al-Din al-Hanafi, „Umdah al-Qari” Syarh Shahih al-Bukhari, Juz.II, CD ROM al-Maktabah al-Syamilah.
- Arifin, Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cetakan 4, 2006
- AzizGhufron, Sofiniyah, *Konsep dan Implementasi Bank Syari’ah*. Jakarta: Renaisans, 2005
- Adiwarman Karim, *Bank Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010
- Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press. 2007

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta, Gema Insani
- Bank Indonesia, *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia 2002-2011*,(Jakarta:Bank Indonesia, 2002).
- Bank Indonesia, *Kebijakan Akselerasi Pengembangan Perbankan Syariah 2007-2008*, (Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah BI).
- BPRS PNM Al-Ma'soem, *Kebijakan Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Bandung: BPRS PNM Al-Ma'soem, 2004.
- Didin Hafidudin dan Hendri Tanjung, 2003, *Manajemen Syariah dalam Prkatik*, Jakarta: Gema Insani.
- Dr. Edi Sutrisno, M.Si, 2011, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : Kencana.
- Dimock, ME. Dimock, GO, *Administrasi Negara*, Jakarta: Rineka Cipta, 1992.
- George R Terry, 2006, *Prinsip-prinsip Manajemen*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Hadari nawawi, 1983, *Administrasi Pendidikan*, Jakarta : PT Gunung Agung.
- Husaini Usman, 2003, *Manajemen: Teori, Praktik dan Riset Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Hadiwigeno, Soetatwo & Faried Wijaya, *Lembaga-Lembaga Keuangan & Bank Perkembangan, Teori & Kebijaksanaan*, Yogyakarta: BPFE, 1984
- Huda, Nurul & Mustafa Edwin Nasution, *Investasi Pada Pasar Modal Syariah*, Jakarta: Kencana, 2007

- Ibnu Katsir, 1999, Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir, (terj), M. Nasib Ar-Rifa'i, Jakarta: Gema Insani.
- Imtiaz Ahmad. Peperangan Uhud. London. www. Rasulullah SAW. atwiki.com. Diakses 15 April 2016.
- Imron Ali, Burhanuddin H, & Maisyaroh, *Manajemen Pendidikan*, Malang: Universitas Malang, 2003.
- Inggi H, *Investasi DI Pasar Modal Menggagas Konsep & Praktek Manajemen Portofolio Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000
- Jawahir tantowi, 1983, Unsur – Unsur Manajemen Menurut Ajaran Al-Qur'an .Jakarta : Pustaka Al-Husna.
- Jurnal. Teori Pengantar Manajemen. 2009, [http:.blogspot.com](http://blogspot.com) di akses pada tanggal 15 oktober 2010.
- Karim, Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: IIT, 2003
- M. bukhari, dkk, 2005 Azaz – Azaz Manajemen.Yogyakarta : Aditya Media.
- M. Ngalim Purwanto, 2008, *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- M.Quraish Shihab, 2000, Tafsir al-Mishbah Pesan, Kesan, dan keserasian al-Qur'an, Volume 2, Cet 1, Ciputat: Lentera Hati.
- Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002
- Muchdarsyah Sinungan, *Dasar-Dasar Management Kredit*, Jakarta: Bumi Aksara, 1993.
- Mulyasa, *Manajemen Berbasis Sekolah*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2007.

- Muhammad.2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*,Jakarta : Gema Insani,2001
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhaammad, *Manajemen Bank Syariah, Edisi revisi*, Yogyakarta:UPP AMP YKPN.2005
- Mavyn Lewis dan Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah*, Jakarta : Serambi Ilmu Semesta.2007
- Mannan, Muhammad Abdul. 1997. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Diterjemahkan oleh M. Tasnangin. Yogyakarta: PT Dana Bhakti Prima Yasa.
- Nafik, Muhammad, *Bursa Efek & Investasi Syariah*, Jakarta: Serambi, 1999
- Nasrun, Harun, *Perdagangan Saham di Bursa Efek Tinjauan Hukum Islam*, Jakarta: Penerbit Yayasan Kalimah, 2000
- Remy, Sjahdeini Sutan, *Perbankan Islam &Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama, 1999
- Remy Sj.1999.*Perbankan Islam*.Jakarta:PT Pustaka Utama Grafiti.
- Suharsimi Arikunto dan Lia Yuliana, *Manajemen Pendidikan*, Yogyakarta: Aditya Median: 2009.

- Sulthon, M. Khusnuridlo, *Manajemen Sekolah Dalam Perspektif Global*, Yogyakarta: LaksBang PRESSindo, 2006.
- Supriada, Dedi, *Satuan Biaya Pendidikan*. Bandung: Rosda, 2004.
- Suryobroto, *Manajemen Pendidikan Sekolah*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Sutikno, M Sobri, *Pengelolaan Pendidikan*. Bandung: Prospect, 2008.
- Taswan,S.E.,M.Si, *Manajemen perbankan*, Yogyakarta : UPP STIM YKPN. 2006
- UU Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
- Veithzal Rivai, dan Andria Permata Veithzal.2007.*Islamic Financial Management*.Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Veithal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.