

GITA DANUPRANATA

BUKU AJAR

MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH



Penerbit
Salemba Empat

Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah

Gita Danupranata

General Manager: Suwartono

Koordinator Penerbitan dan Produksi: Ariyanto

Senior Editor: Dedy A. Halim

Tata Letak: Dedy Juni Asmara

Desain Sampul: Deka Hasbiy



Hak Cipta © 2013 Penerbit Salemba Empat
Jln. Raya Lenteng Agung No. 101
Jagakarsa, Jakarta Selatan 12610
Telp. : (021) 781 8616
Faks. : (021) 781 8486
Website : <http://www.penerbitsalemba.com>
E-mail : info@penerbitsalemba.com

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun, baik secara elektronis maupun mekanis, termasuk tidak terbatas pada memfotokopi, merekam, atau dengan menggunakan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit.

UNDANG-UNDANG NOMOR 19 TAHUN 2002 TENTANG HAK CIPTA	
1.	Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu Ciptaan atau memberi izin untuk itu, dipidana dengan pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) .
2.	Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud di atas, dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) .

Danupranata, Gita

Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah/Gita Danupranata

—Jakarta: Salemba Empat, 2013
1 jil., 244 hlm., 17 × 24 cm

ISBN 978-979-061-330-0

- | | |
|--------------|--------------------------------|
| 1. Manajemen | 2. Manajemen Perbankan Syariah |
| I. Judul | II. Gita Danupranata |

TENTANG PENULIS



Gita Danupranata, adalah Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) dengan jabatan akademik Lektor Kepala. Lahir di Kulonprogo, 12 Agustus 1965. Pendidikan terakhir yang Beliau jalani adalah Program Magister Manajemen Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta dan lulus pada 1996. Sejak 2000, Beliau mengajarkan Mata Kuliah Manajemen Perbankan Syariah dan Sistem Operasional Perbankan Syariah. Sejak November 2012, Beliau menjadi Komisaris Utama PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangun Derajad Warga setelah sebelumnya menjabat sebagai Pemegang Saham Pengendali.

Karya ilmiah yang pernah Beliau tulis terkait dengan ke-Islaman adalah Buku *Ekonomi Islam* yang terbit pada 2005 dan *Ensiklopedia Ekonomi Islam* dalam bentuk e-book dengan biaya hibah P3AI (Pusat Peningkatan dan Pengembangan Aktivitas Instruksional) dari Ditjen. Pendidikan Tinggi (Dikti) Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud), yang diunggah pada 2009. Beliau juga pernah mendapatkan Hibah Buku Ajar dari Dikti Kemendikbud pada 2008 dengan judul “Pengambilan Keputusan dan Networking”.

KATA PENGANTAR PENERBIT

Dalam dunia profesi, mungkin belum banyak orang yang menekuni bidang tulis-menulis dan mendedikasikan hidupnya untuk menghasilkan suatu karya tulis yang dapat memberi manfaat bagi banyak orang. Mungkin, orang melihat profesi ini kurang menjanjikan. Namun, pernahkah terpikirkan oleh kita bahwa menulis ternyata dapat menjadi suatu kegiatan—atau bahkan pekerjaan—yang paling menyenangkan di dunia ini. Seseorang yang berprofesi sebagai penulis secara langsung dapat berkontribusi sangat besar dalam upaya mencerdaskan kehidupan bangsa melalui karya cipta intelektualnya dengan menuangkan ide, teori, pendapat, atau bahkan idealisme dan berbagi pengetahuan kepada sesama, yang dapat diwujudkan dalam bentuk artikel di berbagai media massa cetak dan elektronik, materi ajar dan pelatihan, komik, novel, ataupun buku-buku ilmu pengetahuan sehingga profesi penulis selain memberikan ketenangan dan kepuasan batin juga seharusnya dapat memberikan penghasilan bagi seorang penulis.

Inspirasi atau ide tulisan yang menjadi dasar bagi seorang penulis sebagai pencipta (bukan pengikut) tidak muncul begitu saja, apalagi untuk membuat tulisan yang baik, yang dapat dinikmati secara sungguh-sungguh oleh pembaca, dan yang sangat bermanfaat. Dalam prosesnya yang tidak singkat, seorang penulis perlu mempelajari berbagai sumber pengetahuan lain, merancang susunan tulisan, menulis materi, hingga mempersiapkan materi-materi pendukung yang dapat memberikan nilai tambah bagi tulisannya. Sungguh suatu dedikasi hidup. Melihat itu, sudah seyogianya bagi kita untuk memberikan apresiasi positif kepada penulis. Salah satu langkah nyata yang bisa dilakukan adalah dengan membeli, menggunakan, atau membaca buku asli sebagai wujud tindakan kita mengapresiasi penulis.

Penerbit Salemba sejak tahun 2013 telah memulai suatu langkah nyata memberikan apresiasi positif kepada penulis dengan memperkenalkan produk baru yang bernama *CD Book* versi baru yang merupakan pengembangan dari *CD Book* versi lama yang telah dibuat oleh Penerbit Salemba selama ini. Secara harfiah, *CD Book* dapat didefinisikan sebagai “buku ber-CD”. Konsep umum penyusunan *CD Book*, baik versi lama maupun versi baru adalah sebagai berikut.

1. Konsep *CD Book* adalah konsep penyusunan buku di mana ada sebagian materi/bab **penting** buku yang dimuat di dalam media CD yang disisipkan di dalam buku.

2. Konsep *CD Book* bermanfaat untuk mengurangi ketebalan buku sehingga harga buku diharapkan akan lebih terjangkau.
3. Media CD juga dapat memuat materi atau konten yang memberikan nilai tambah dan sukar untuk dimuat langsung di dalam buku, seperti kumpulan tabel data, gambar, dan lampiran pendukung; audio dan video interaktif; evaluasi, kunci jawaban, dan studi kasus; materi ajar presentasi; serta dokumen-dokumen pendukung lainnya.

Meskipun ada kesamaan konsep penyusunan, terdapat perbedaan yang signifikan antara *CD Book* versi lama dan *CD Book* versi baru. Media CD pada versi produk buku terbaru dilengkapi dengan sistem proteksi. Media CD terproteksi yang disisipkan di dalam *CD Book* menandakan keaslian buku, dengan sebagian materi/bab buku yang justru **penting** hanya ada di dalam CD (tidak ada dalam buku versi cetak/fisik). Konten (atau aplikasi) di dalam CD dapat diduplikasi atau digandakan, Akan tetapi konten tersebut tidak dapat digunakan/“dibuka/dijalankan” karena diproteksi dengan kode/program komputer khusus. Proses aktivasi CD perlu dilakukan untuk menggunakan konten-konten di dalam CD. Pelanggan/pengguna *CD Book* dapat mengetahui cara untuk mengaktivasi CD dari “Panduan Pengguna CD Buku” yang dimuat di dalam CD.

Besar harapan agar pelanggan/pengguna buku dapat menerima dan menikmati *CD Book* versi baru dengan pengalaman membaca yang sedikit berbeda dengan *CD Book* versi lama dan produk-produk buku Penerbit Salemba yang bukan tergolong *CD Book*.

Tidak ada tujuan untuk mengurangi kenyamanan pelanggan/pengguna buku dalam memperoleh pengetahuan dari buku. Konsep *CD Book* versi baru:

1. Bertujuan agar harga buku lebih terjangkau.
2. Bertujuan untuk memberikan nilai tambah bagi buku dengan adanya konten di dalam media CD yang sukar dimuat langsung pada buku.
3. Merupakan suatu upaya melindungi, menghormati, dan menghargai karya cipta intelektual penulis sehingga profesi penulis menjadi profesi yang menjanjikan dan akan terus tumbuh karya-karya yang semakin baik kualitasnya.

Terima kasih telah menggunakan CD Book.

Partisipasi Anda telah ikut memerangi aksi pembajakan buku.

Jakarta, Januari 2013

Handy Tjandra
CEO Penerbit Salemba

KATA PENGANTAR

Penulisan *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah* ini ditujukan untuk membantu para mahasiswa dalam proses perkuliahan dalam memahami dan memperdalam teori dan praktik-praktik perbankan syariah di Indonesia. Di samping itu, hadirnya buku ini diharapkan dapat menambah referensi dan membantu pihak-pihak yang berkeinginan untuk mengkaji manajemen perbankan syariah. Isi materi yang ditulis dalam buku ini telah disesuaikan dengan perkembangan berbagai peraturan tentang perbankan syariah di Indonesia.

Buku ini terdiri atas 14 bab yang diawali dengan pembahasan tentang gambaran Ekonomi Islam, pengelolaan keuangan syariah [atau mengenai Lembaga Keuangan Syariah (LKS)], dan dilanjutkan dengan perbankan syariah. Manajemen bank syariah dibahas dalam aspek manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia (MSDM), konsep operasional bank syariah, manajemen penghimpunan dana, manajemen investasi dan pembiayaan, analisis pembiayaan, serta distribusi hasil usaha. Tiga bab akhir buku ini membahas tentang manajemen likuiditas, manajemen risiko, dan analisis kinerja keuangan perbankan. Untuk mengetahui harapan pencapaian atas materi yang dibaca, tujuan instruksional khusus diuraikan pada awal masing-masing bab. Selain itu, beberapa sumber daya materi yang penting juga disertakan dalam buku ini, seperti glosarium, tugas/evaluasi untuk masing-masing bab, dan materi ajar. Tugas/evaluasi bertujuan untuk mengukur penguasaan materi, sedangkan materi ajar akan sangat membantu bagi staf pengajar/dosen dalam mengajarkan Manajemen Perbankan Syariah kepada mahasiswa. Sumber daya materi ini diberikan dalam CD yang menyertai *CD Book* ini.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Bapak Indra Azhari, Pemimpin Cabang BSD City BRI Syariah sebagai mitra diskusi seputar pengembangan perbankan syariah di Indonesia, yang telah mendorong dan banyak mendukung penulis untuk memperdalam kajian teoretis mengenai perbankan syariah. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Marsudi Sapto Cahyono, sahabat penulis sejak perkuliahan S-1 di Fakultas Ekonomi (FE) Universitas Islam Indonesia (UII), yang telah memperkenalkan penulis pada bank syariah sejak Pak Marsudi bertugas di BMI Semarang, BMI Yogyakarta, dan sekarang bertugas di BMI Aceh. Selaku Komisaris Utama (sebelumnya sebagai Pemegang Saham Pengendali), penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Ibu Dana Suswati, Direktur Utama

BPRS Bangun Derajad Warga Yogyakarta, yang telah berupaya untuk menyeimbangkan dan mengimplementasikan ilmu-ilmu yang terkini untuk kemajuan perusahaan. Kepada Ibu Miftahul Khasanah, selaku dosen sejawat dan pengurus Program Studi (Prodi) Ekonomi dan Perbankan Islam (EPI) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY), penulis ucapan terima kasih atas kepercayaan yang diberikan untuk berbagi ilmu dengan para mahasiswa. Kami merasa bangga dan berterima kasih kepada Mas Rahmad, sebagai alumni Prodi EPI UMY yang kini telah bekerja sebagai praktisi di Bank Syariah Mega, yang telah membantu mencermati isi buku ini. Tak lupa, ucapan terima kasih khusus disampaikan kepada Nanik Widaryani, istri penulis, yang telah membantu mengoreksi naskah dan memotivasi untuk menyelesaikan penulisan buku ini. Kepada Amalia Riski dan Azhari Riski, kedua anak kesayangan penulis, yang telah merelakan sebagian waktu bercengkerama di rumah untuk kesempurnaan penulisan buku ini.

Harapan penulis, semoga buku ini banyak memberikan manfaat. Mungkin, buku ini masih memiliki kekurangan dan kesalahan. Untuk itu, penulis memohon maaf sebesar-besarnya atas ketidaksempurnaan. Kritik dan saran dari semua pihak sebagai bahan penyempurnaan buku ini sangat kami harapkan dan semoga dapat menjadi buku ajar bagi perguruan tinggi yang memberikan perkuliahan mengenai Manajemen Perbankan Syariah. Selain itu, diharapkan pula agar buku ini dapat menjadi tambahan referensi bagi para praktisi perbankan syariah di Indonesia.

Yogyakarta, Juni 2013

Penulis

Gita Danupranata

DAFTAR ISI

Tentang Penulis	iii
Kata Pengantar Penerbit.....	v
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Bab 1 Ekonomi Islam	1
Pendahuluan.....	1
Ilmu Ekonomi Islam.....	2
Epistemologi dan Sumber Hukum Ekonomi Islam	4
Eksistensi Kehidupan	5
Pengelolaan dan Pemanfaatan Kekayaan Menurut Islam	8
Zakat.....	10
Riba	11
Bab 2 Pengelolaan Keuangan Syariah	15
Pendahuluan.....	15
Konsep Dasar Transaksi Muamalah.....	16
Lembaga Keuangan	28
Lembaga Keuangan Bank	29
Lembaga Keuangan Bukan Bank.....	30
Bab 3 Perbankan Syariah	31
Pendahuluan.....	31
Perkembangan Bank Syariah.....	32

Keuntungan dan Risiko Bank Syariah	34
Manajemen Perbankan Syariah	36
Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional	37
Bab 4 Manajemen Pemasaran	39
Pendahuluan.....	39
Produk Bank.....	42
Penentuan Harga	44
Promosi.....	44
Pasar Sasaran	49
Bab 5 Manajemen Sumber Daya Manusia.....	55
Pendahuluan.....	55
Fungsi Pengadaan (Staffing)	56
Pengembangan Kemampuan Kerja (Developing)	58
Fungsi Pemeliharaan (Maintaining)	60
Perbankan Syariah Perlu Sumber Daya Manusia Andal	62
Sumber Daya Manusia Syariah	63
Fungsi dan Peran Dewan Pengawas Syariah dalam Perbankan Syariah	66
Bab 6 Konsep Operasional Bank Syariah	71
Pendahuluan.....	71
Prinsip Operasional Bank Syariah.....	72
Bagi Hasil Mudharabah Musyarakah.....	74
Bab 7 Informasi Keuangan Perbankan	81
Pendahuluan.....	81
Neraca	81
Laba Rugi.....	84
Komitmen dan Kontingensi	84
Ikhtisar Keuangan Bank	84
Bab 8 Manajemen Penghimpunan Dana.....	87
Pendahuluan.....	87
Penghimpunan Dana Bank	88
Sumber-Sumber Dana Bank.....	90
Penggunaan Dana Bank Syariah.....	94

Perhitungan Pembagian Hasil Usaha.....	97
Saldo Rata-Rata Harian (SRRH).....	98
Distribusi Pendapatan (RDP)	99
Perhitungan Bagi Hasil Pola Baru	100
Bab 9 Manajemen Investasi dan Pembiayaan.....	103
Pendahuluan.....	103
Pembiayaan Modal Kerja.....	104
Pembiayaan Investasi	108
Pembiayaan Konsumtif.....	109
Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.....	117
Bab 10 Analisis Pembiayaan	121
Pendahuluan.....	121
Analisis Kualitatif	121
Analisis Kuantitatif.....	124
Bab 11 Distribusi Hasil Usaha	127
Pendahuluan.....	127
Landasan Syariah Prinsip Distribusi Hasil Usaha	128
Prinsip Bagi Hasil	131
Pembagian Hasil Usaha	133
Bab 12 Manajemen Likuiditas.....	135
Pendahuluan.....	135
Pengertian Likuiditas	136
Tarik Ulur (Trade Off) Likuiditas dan Profitabilitas.....	136
Rasio Keuangan Likuiditas	137
Bab 13 Manajemen Risiko	139
Pendahuluan.....	139
Tantangan Manajemen Risiko	140
Manajemen Risiko antara API dan Basel Accord II.....	143
Peningkatan Standardisasi Perhitungan Kecukupan Modal.....	145
Program Sertifikasi Manajemen Risiko	147
Manajemen Risiko Bank Syariah.....	149

Bab 14 Kinerja Perbankan	155
Pendahuluan.....	155
Analisis Kinerja Perbankan dengan CAMEL	156
Analisis Laporan Keuangan BPRS.....	157
Penilaian Tingkat Kesehatan Bank.....	159
Cakupan Penilaian Tingkat Kesehatan	164
Peraturan Baru Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Syariah.....	166
Glosarium.....	G-1
Evaluasi.....	E-1
Daftar Pustaka.....	D-1
Indeks	I-1

Bab 3

PERBANKAN SYARIAH

Bab ini membahas tentang perbankan syariah. Pembahasannya banyak mengulas Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Bank Syariah, di mana merupakan awal dari pemahaman tentang perbankan syariah. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan tentang perbankan, khususnya perbankan syariah dan dapat membedakan dengan perbankan konvensional. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Undang-Undang (UU) Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Bank Syariah telah mengatur secara khusus eksistensi bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut melengkapi dan menyempurnakan UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang belum spesifik sehingga perlu diatur secara khusus dalam suatu UU tersendiri. Pembaca dapat memahami tentang perbankan syariah dengan mencermati UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Bank Syariah.

Pasal 1 UU No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa:

1. Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.
2. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalirkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.
3. Bank Indonesia (BI) adalah Bank Sentral Republik Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia (UUD RI) 1945.
4. Bank Konvensional adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan berdasarkan jenisnya terdiri atas Bank Umum Konvensional dan Bank Perkreditan Rakyat.

5. Bank Umum Konvensional adalah Bank Konvensional yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
6. Bank Perkreditan Rakyat adalah Bank Konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
7. Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
8. Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
9. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
10. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.
11. Kantor Cabang adalah kantor cabang Bank Syariah yang bertanggung jawab kepada kantor pusat Bank yang bersangkutan dengan alamat tempat usaha yang jelas sesuai dengan lokasi kantor cabang tersebut melakukan usahanya.
12. Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

Perkembangan Bank Syariah

Tonggak pergerakan lembaga keuangan modern berdasar landasan Islam dimulai dengan didirikannya sebuah *local saving* atau bank yang beroperasi tanpa bunga di desa Mit Ghamir, di tepi Sungai Nil, Mesir pada tahun 1969 oleh Dr. Abdul Hamid An-Naggar (Ahmad An-Naggar, 1985). Setelah beroperasi beberapa tahun, badan usaha ini kemudian tutup karena masalah manajemen. Bank lokal ini telah mengilhami diadakannya konferensi ekonomi Islam pertama di Mekah pada tahun 1975. Sebagai tindak lanjut rekomendasi dari konferensi tersebut, dua tahun kemudian (pada tahun 1977), lahirlah Islamic Development Bank (IDB) yang kemudian diikuti oleh pendirian lembaga-lembaga keuangan Islam di berbagai negara, termasuk negara-negara bukan anggota OKI (Organisasi Kerja Sama Islam), seperti Filipina, Inggris, Australia, Amerika Serikat, dan Rusia.

Secara intensif, berbagai upaya pendirian Bank Islam di Indonesia dimulai sejak 1988, yaitu pada saat pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (PAKTO), yang mengatur tentang deregulasi industri perbankan di Indonesia. Para ulama saat itu telah berusaha untuk mendirikan bank yang bebas bunga, tetapi tidak ada satu pun perangkat hukum yang dapat

dirujuk, kecuali adanya penafsiran dari peraturan perundang-undangan yang ada bahwa perbankan dapat saja menetapkan bunga sebesar 0% (nol persen).

Setelah adanya rekomendasi dari Lokakarya Ulama tentang Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor pada 19–22 Agustus 1990, yang kemudian diikuti dengan diundangkannya UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, di mana perbankan bagi hasil diakomodasikan, Bank Muamalat Indonesia didirikan sebagai Bank Umum Islam pertama yang beroperasi di Indonesia. Pendirian Bank Muamalat ini diikuti oleh pendirian bank-bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS). Namun, karena lembaga ini masih dirasakan kurang mencukupi dan belum sanggup menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah, lembaga-lembaga simpan pinjam yang disebut sebagai Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dibentuk.

Setelah dua tahun beroperasi, Bank Muamalat mensponsori pendirian asuransi Islam pertama di Indonesia, yaitu Syarikat Takaful Indonesia dan menjadi salah satu pemegang sahamnya. Selanjutnya pada tahun 1997, Bank Muamalat mensponsori Lokakarya Ulama tentang Reksa Dana Syariah yang kemudian diikuti oleh beroperasinya lembaga reksa dana syariah oleh PT Danareksa. Pada tahun yang sama pula, sebuah lembaga berbagai pembiayaan (*multifinance*) syariah berdiri, yaitu BNI-Faisal Islamic Finance Company.

Selama lebih dari enam tahun beroperasi, kecuali adanya UU No. 7 Tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 72 Tahun 1992, praktis tidak ada peraturan perundang-undangan lainnya yang mendukung sistem operasional perbankan syariah. Ketiadaan perangkat hukum pendukung ini memaksa perbankan syariah menyesuaikan produk-produknya dengan hukum positif yang berlaku (yang tidak lain berbasis bunga—sistem perbankan konvensional) di Indonesia. Akibatnya, ciri-ciri syariah yang melekat padanya menjadi tersamar dan bank Islam di Indonesia tampil seperti layaknya bank konvensional.

Dengan diterbitkannya UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan UU No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, Sistem perbankan syariah secara tegas ditempatkan sebagai bagian dari sistem perbankan nasional. UU tersebut telah diikuti dengan ketentuan pelaksanaan dalam beberapa Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia tanggal 12 Mei 1999, yaitu tentang Bank Umum, Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan BPR Berdasarkan Prinsip Syariah. Perangkat hukum itu diharapkan telah memberikan dasar hukum yang lebih kokoh dan peluang yang lebih besar dalam pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Pada tahun 2008, UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah telah disahkan, di mana UU tersebut menambah kuatnya eksistensi perbankan syariah.

Saat ini, jumlah bank umum syariah (BUS) di Indonesia telah bertambah banyak dengan telah beroperasinya Bank IFI Cabang Syariah dan Bank Syariah Mandiri, di samping Bank Muamalat Indonesia dan 78 BPR Syariah yang telah ada.

Melihat proses pembentukan bank syariah di Indonesia, ada tiga cara untuk menjadi bank syariah, sebagai berikut.

1. Mendirikan bank syariah secara langsung dengan *full system* (sistem penuh) syariah seperti halnya Bank Muamalat.

2. Melakukan konversi, dari bank konvensional ke bank syariah. Ini pun biasanya menggunakan *full system* syariah, seperti halnya Bank Syariah Mandiri yang pada awalnya adalah bank konvensional.
3. Membuka divisi syariah, biasanya adalah bank konvensional yang berniat melakukan transaksi syariah. Hal itu dilakukan dengan cara membuka divisi syariah dengan menggunakan *dual banking system*.

Tabel 3.1 Perkembangan bank syariah

Bank Syariah di Indonesia	Tahun					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Jumlah bank umum syariah (BUS)	3	3	3	5	6	11
Jumlah kantor	304	349	401	581	711	1.215
Jumlah bank umum konvensional yang memiliki unit usaha syariah (UUS)	19	20	26	27	25	23
Bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS)	92	105	114	131	138	150

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, BI, Februari 2011: hlm. 1.

Tabel 3.1 memberikan arti bahwa terjadi peningkatan jumlah bank syariah di Indonesia. Selama kurun waktu lima tahun, terjadi peningkatan jumlah BUS sebanyak 8 buah, yaitu dari 3 buah menjadi 11 buah. Dilihat dari jumlah kantor cabang yang tersedia, terjadi peningkatan yang signifikan, yaitu dari 304 kantor cabang pada 2005 menjadi 1.215 kantor cabang pada akhir tahun 2010 atau awal tahun 2011. Untuk UUS, dari 27 buah pada tahun 2008 menjadi 23 buah pada tahun 2010 karena terdapat 4 UUS yang melakukan *spin off* menjadi bank syariah, yaitu BRI, Bukopin, BCA, dan BNI. Sementara itu, jumlah bank pembiayaan rakyat syariah meningkat dari 92 buah pada tahun 2005 menjadi 150 buah pada akhir tahun 2010.

Berdasarkan Tabel 3.2, optimisme perkembangan perbankan syariah di Indonesia pada waktu yang akan datang dapat diketahui.

Keuntungan dan Risiko Bank Syariah

Seperti halnya dengan bank konvensional, bank syariah juga mempunyai peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara pihak-pihak yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dan pihak lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Melalui bank, kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Bank konvensional melaksanakan peran tersebut melalui kegiatannya sebagai peminjam dan pemberi pinjaman. Para pemilik dana tertarik untuk menyimpan dana di bank berdasarkan tingkat bunga yang dijanjikan. Demikian pula, bank memberikan pinjaman kepada pihak-pihak yang memerlukan dana berdasarkan kemampuan mereka membayar tingkat bunga tertentu. Hubungan antara bank dan nasabahnya adalah hubungan antara kreditor dan debitur.

Tabel 3.2 Perbankan syariah sampai dengan Februari 2011

No	Nama Bank	KP	KPO / KC	KCP / UPS	KK
1	PT Bank Syariah Muamalat Indonesia	1	75	63	122
2	PT Bank Syariah Mandiri	1	118	214	68
3	PT Bank Syariah Mega Indonesia	1	34	329	5
4	PT Bank Syariah BRI	1	36	52	9
5	PT Bank Syariah Bukopin	1	8	5	-
6	PT Bank Panin Syariah	1	4	-	-
7	PT Bank Victoria Syariah	1	6	2	-
8	PT BCA Syariah	1	5	3	7
9	PT Bank Jabar dan Banten	1	6	13	-
10	PT Bank Syariah BNI	1	28	29	-
11	PT Maybank Indonesia Syariah	1	1	-	-
Jumlah bank umum syariah (BUS)		11	321	710	221
Unit usaha syariah (UUS)		25	105	104	46
Bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS)		151	27	-	113

Keterangan:	KP : Kantor Pusat	KPO : Kantor Pusat Operasional
	KC : Kantor Cabang	KCP : Kantor Cabang Pembantu
	UPS : Unit Pelayanan Syariah	KK : Kantor Kas

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, BI, Februari 2011: hlm. 2.

Berbeda dengan bank konvensional dan dalam konsep ideal, hubungan antara bank syariah dan nasabahnya bukanlah hubungan antara debitur dan kreditor, melainkan hubungan kemitraan antara penyandang dana (*shahib al-maal* atau *shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank syariah bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah menyimpan dana. Dengan demikian, kemampuan manajemen untuk melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha, dan manajer investasi profesional (*professional investment manager*) akan sangat menentukan kualitas usahanya sebagai lembaga perantara dan kemampuannya menghasilkan laba.

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik skala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, dana merupakan masalah bank yang paling utama. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa. Dengan kata lain, bank menjadi tidak berfungsi sama sekali.

Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank dalam bentuk tunai, atau aset lain, yang dapat segera diubah menjadi uang tunai. Uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank tidak hanya berasal dari para pemilik bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain/pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik secara sekaligus maupun 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 7-8 % dari total aset bank. Bahkan di Indonesia, rata-rata jumlah

modal dan cadangan yang dimiliki oleh bank-bank belum pernah melebihi 4% dari total aset. Hal ini berarti bahwa sebagian besar modal kerja bank berasal dari masyarakat, lembaga keuangan lain, dan pinjaman likuiditas dari bank sentral.

Dalam pandangan syariat, uang bukanlah merupakan suatu komoditas, melainkan hanya sebagai alat untuk mencapai pertambahan nilai ekonomis (*economic added value*). Hal ini bertentangan dengan perbankan yang berbasis bunga, di mana “uang mengembangi biakkan uang”, tidak peduli apakah uang itu dipakai dalam kegiatan yang produktif atau tidak.

Untuk menghasilkan keuntungan, uang harus dikaitkan dengan kegiatan ekonomi dasar (*primary economic activities*), baik secara langsung (melalui transaksi, seperti perdagangan, industri manufaktur, sewa-menyeja, dan lain-lain) maupun 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, sebagai berikut (Zainul Arifin, 2007).

1. Titipan (*wadi'ah*), yaitu simpanan yang dijamin keamanan dan pengembaliannya (*guaranteed deposit*), tetapi tanpa memperoleh imbalan atau keuntungan.
2. 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.
3. 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 tersebut.

Manajemen Perbankan Syariah

Manajemen adalah sebuah kata bebas nilai, bergantung pada fungsi dan kegunaan yang akan diharapkan. Manajemen berarti seni dan ilmu pengelolaan yang berisi atau berfungsi untuk melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Manajemen perbankan syariah berarti seni dan ilmu mengelola usaha jasa perbankan syariah. Dikatakan seni karena sering terjadi hal khusus dan unik berdasarkan karakteristik masing-masing lembaga. Di sisi lain, dikatakan ilmu karena dapat dipelajari, dapat ditiru, dan dapat didokumentasikan. Implementasi manajemen sangat diperlukan untuk kemajuan organisasi perbankan syariah.

Manajemen perbankan syariah paling tidak membahas tentang manajemen umum, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia (MSDM), manajemen operasional, manajemen keuangan, dan manajemen risiko dari perbankan syariah. Manajemen umum menyangkut aspek-aspek makro dan aspek umum, seperti studi kelayakan pendirian usaha, pengelolaan lingkungan usaha, perizinan, dampak lingkungan, dan tata kelola korporasi. Aspek-aspek mikro dari manajemen perbankan syariah akan dibahas secara mendalam pada bab-bab selanjutnya.

Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Masih banyak di kalangan pengguna jasa perbankan mengalami kesulitan untuk membedakan antara bank syariah dan bank konvensional. Pada prinsipnya, bank syariah tidak benar-benar berbeda dengan bank konvensional. Bahkan, ada beberapa persamaan yang terutama dilihat dari manajemen perbankan. Akan tetapi, terdapat sedikit perbedaan yang merupakan substansi dari hakikat kesyariahan dari lembaga keuangan perbankan.

Tabel 3.3 memberikan perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional.

Tabel 3.3 Perbedaan bank syariah dengan bank konvensional

No	Variabel	Bank Syariah	Bank Konvensional
1	Proses pengelolaan uang	<p>Harus memenuhi prinsip syariah, yaitu kegiatan usaha yang bebas dari:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. <i>Riba</i> Penambahan pendapatan secara tidak sah (batil) antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan (<i>fadhl</i>) atau transaksi yang mensyaratkan nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana melebihi pokok pinjamannya karena berjalannya waktu (<i>nasi'ah</i>). b. <i>Maisir</i> Transaksi yang bersifat untung-untungan (bergantung pada keadaan yang tidak pasti). c. <i>Gharar</i> Transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, dan tidak dapat diserahkan saat transaksi. d. <i>Haram</i> Transaksi yang objeknya dilarang dalam syariah. e. <i>Zalim</i> Transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya. <p>(Sumber: UU No. 21 Tahun 2008.)</p>	Tidak harus memenuhi prinsip syariah.
2	Fungsi uang	<p>Fungsi uang tidak sebagai komoditas yang diperdagangkan, penggunaan uang harus ada transaksi yang mendasarinya (<i>underlying transaction</i>). Uang di bank syariah:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Barang <ul style="list-style-type: none"> (1) Akad <i>murabahah</i> (<i>ready stock</i>) (2) Akad <i>salam</i> (pesanan) (3) Akad <i>istishna'</i> (pesanan): pendapatan margin b. Usaha produktif <ul style="list-style-type: none"> (1) Akad <i>mudharabah</i>. (2) Akad <i>musyarakah</i>: pendapatan bagi hasil 	<p>Fungsi uang sebagai komoditas yang diperdagangkan, penggunaan tidak harus ada transaksi yang mendasarinya.</p>

(bersambung)

Tabel 3.3 (*lanjutan*)

No	Variabel	Bank Syariah	Bank Konvensional
	Fungsi uang (<i>lanjutan</i>)	c. Barang/paket jasa (1) Akad <i>ijarah</i> . (2) Akad IMBT: pendapatan <i>ijarah (fee)</i> d. Kebutuhan mendasar → Akad <i>qardh</i> : tidak ada pendapatan	
3	Sumber pendapatan	Nonriba: a. Pendapatan jual beli (margin) b. Pendapatan bagi hasil (bagi hasil) c. Pendapatan sewa (<i>ijarah</i>)	Riba: Pendapatan bunga bank
4	Jenis usaha penyaluran dana	Hanya untuk jenis usaha yang halal dan bermanfaat saja.	Jenis usaha dapat halal dan haram, dapat bermanfaat dan tidak bermanfaat (<i>mudharat</i>).
5	Dasar ketentuan usaha	a. Fatwa Dewan Syariah (DSN) b. Peraturan Bank Indonesia (PBI) c. Opini Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Bank Indonesia (BI)
6	Pengawas usaha	a. Bank Indonesia (BI) b. DPS	BI
7	Dasar hukum yang digunakan	a. Hukum syariat/syariah b. Hukum positif	Hukum positif
8	Akad antara nasabah dan bank	a. Akad antara nasabah dan bank disepakati di awal perjanjian, konsisten. b. Perubahan tidak dapat dilakukan secara sepihak.	a. Akad antara nasabah dan bank disepakati di awal perjanjian, dapat tidak konsisten. b. Perubahan dapat dilakukan secara sepihak.
9	Peran di sektor riil	Meningkatkan peran di sektor riil karena jumlah pembiayaan yang disalurkan dibandingkan dengan dana dihimpun minimum 80% (FDR minimal 80%).	Jumlah pembiayaan yang disalurkan dibandingkan dengan dana dihimpun tidak ditetapkan minimum 80% (FDR tidak ditetapkan 80%).
10	Peran di bidang sosial	a. Dapat menjalankan fungsi sosial yang menerima dana 216, hibah, atau dana sosial lainnya untuk disalurkan ke organisasi pengelola zakat. b. Dapat menerima wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (<i>nazhir</i>) yang ditunjuk	Tidak dapat menerima wakaf uang.
(Sumber: UU No. 21 Tahun 2008.)			
11	Pembagian pendapatan usaha	Menggunakan konsep kemitraan. Bagi hasil sangat terpengaruh pada bagi pendapatan (<i>revenue sharing</i>) bank. Tidak mengacu pada SBI (Sertifikat Bank Indonesia). Semakin besar pendapatan bank, semakin besar bagi hasil yang diterima nasabah. Demikian pula, sebaliknya.	Tidak menggunakan konsep kemitraan bagi hasil tidak terpengaruh pada pendapatan bank, di mana hanya mengacu kepada ketentuan suku bunga SBI.

Dari Tabel 3.3, gambaran tentang perbedaan perbankan syariah dengan perbankan konvensional dapat diketahui. Untuk hal lain yang bersifat teknis dan teknologi pengelolaan, terdapat kesamaan antara bank syariah dan bank konvensional.

Bab 4

MANAJEMEN PEMASARAN

Kegiatan pemasaran adalah suatu kegiatan yang selalu harus dilakukan dalam organisasi tidak terkecuali perbankan. Pentingnya kegiatan pemasaran bagi perbankan karena ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat pengguna jasa perbankan. Hal lain yang tidak kalah penting adalah upaya untuk menghadapi persaingan antarsesama organisasi perbankan yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan tentang analisis aspek pemasaran untuk perbankan yang meliputi produk, penentuan harga promosi, dan penentuan lokasi kantor. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Pemasaran merupakan ujung tombak dari perusahaan dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup, berkembang, dan meningkatkan keuntungan. Dalam memberikan definisi pemasaran, para pakar pemasaran mempunyai pendapat dan argumentasi masing-masing walaupun esensinya sama. Philip Kotler (2000: 8) mendefinisikan pemasaran sebagai proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan menukar produk yang bernilai bagi satu sama lain. Sementara itu, William J. Stanton mengartikan pemasaran sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis dalam merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli.

Faktor-faktor yang memicu perkembangan pemasaran perbankan syariah di Indonesia sekaligus menjadi pembeda antara perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah sebagai berikut.

1. Pasar (*market*) yang dianggap luas ternyata belum digarap secara maksimal.
2. Sistem bagi hasil terbukti lebih menguntungkan dibandingkan dengan sistem bunga yang dianut bank konvensional.

3. Tingkat pengembalian (*return*) yang diberikan kepada nasabah pemilik dana bank syariah lebih besar daripada bunga deposito bank konvensional.
4. Bank syariah tidak memberikan pinjaman dalam bentuk uang tunai, tetapi bekerja sama atas dasar kemitraan, seperti prinsip bagi hasil.
5. Prinsip laba bagi bank syariah bukan satu-satunya tujuan karena bank syariah mengupayakan bagaimana memanfaatkan sumber.

Berbagai aktivitas pemasaran yang perlu dilakukan oleh organisasi perbankan adalah perlu mengetahui siapa pelanggan yang akan dituju, siapa relasi yang dapat mendukung kemajuan usaha perbankan, dan siapa saja yang dianggap sebagai pesaing usaha perbankan tersebut. Untuk dapat memahami hal tersebut, berbagai pemahaman perlu dilakukan, sebagai berikut.

1. Riset pemasaran

Merupakan studi mengenai kebutuhan dan keinginan nasabah pengguna jasa bank dan cara-cara agar bank dapat memenuhi kebutuhan nasabah tersebut. Riset pemasaran dapat diperoleh dengan cara menyewa (jasa) sebuah perusahaan riset pemasaran untuk melakukan penelitian. Di sisi lain, kebanyakan perusahaan besar memiliki departemen riset pemasaran tersendiri.

2. Perilaku nasabah (*consumer/customer behavior*)

Merupakan studi dari proses keputusan mengapa nasabah bersedia menjadi nasabah bank dengan memanfaatkan produk-produk yang ditawarkannya. Perilaku pasar dapat tercermin dari keputusan pembelian. Keputusan pembelian yang dimaksud bisa merupakan pilihan terhadap produk, pilihan terhadap merek, pilihan terhadap distributor, pilihan terhadap waktu pembelian, dan pilihan terhadap jumlah pembelian.

3. Loyalitas merek (*brand loyalty*)

Merupakan pola perilaku reguler dari nasabah yang selalu setia menggunakan jasa perbankan berdasarkan pada kepuasan terhadap suatu pelayanan dan produk yang ditawarkan. Selnes (1993) menjelaskan bahwa loyalitas pelanggan/nasabah menunjukkan perilaku yang dimaksudkan berkaitan dengan produk atau jasa. Hal ini termasuk kemungkinan pembaruan kontrak jasa atau sebaliknya, seberapa mungkin nasabah akan beralih ke penyedia jasa.

Strategi pemasaran untuk perbankan syariah berdasarkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah hal yang sangat menarik dan juga merupakan sebuah keniscayaan untuk mempercepat pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Elemen bauran pemasaran untuk usaha jasa meliputi 7P, yaitu *product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence*. Perhatikan penjelasan berikut.

1. **Product** (produk). Sama halnya dengan perbankan konvensional, produk yang dihasilkan dalam perbankan syariah bukan berupa barang, melainkan berupa jasa. Ciri khas jasa yang dihasilkan haruslah mengacu kepada nilai-nilai syariat atau yang

diperbolehkan dalam Alquran. Namun, agar bisa lebih menarik minat konsumen terhadap jasa perbankan yang dihasilkan, produk tersebut harus tetap melakukan strategi “differensiasi” atau “diversifikasi” agar para konsumen mau beralih dan mulai menggunakan jasa perbankan syariah. Pembahasan tentang produk perbankan syariah terdapat pada Bab 8 dan Bab 9.

2. **Price** (harga). Salah satu elemen yang membedakan antara perbankan syariah dan bank konvensional. Penentuan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah merupakan salah satu faktor terpenting untuk menarik minat nasabah. Menerjemahkan pengertian harga dalam perbankan syariah bisa dianalogikan dengan melihat seberapa besar pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan sebuah manfaat dalam bentuk jasa yang setimpal atas pengorbanan yang telah dikeluarkan oleh konsumen tersebut. Ketika jasa yang dihasilkan oleh perbankan syariah mampu memberikan sebuah nilai tambah (keuntungan) lebih besar daripada perbankan konvensional pada saat ini maka artinya harga yang ditawarkan oleh perbankan syariah tersebut mampu bersaing bahkan berhasil mengungguli perbankan konvensional.
3. **Place** (tempat atau saluran distribusi). Tidak kalah penting dengan unsur “produk” dan “harga”. Dalam melakukan penetrasi pasar, perbankan syariah yang baik tidak akan berhasil jika tidak didukung oleh tempat atau saluran distribusi yang baik—dalam menjual jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Menyebarluaskan unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah adalah sebuah keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik. Modal yang dibutuhkan memanglah tidak sedikit apabila harus dilakukan secara bersamaan. Setidaknya, dibutuhkan waktu dan dilakukan secara bertahap atau bisa juga dengan melakukan sistem kerja sama (*partnership*) dengan unit-unit pelayanan sejenis agar jasa yang ditawarkan dengan berbasis syariah tersebut bisa sampai dan menyebar hingga ke pelosok-pelosok daerah di Indonesia. Jika pelayanan perbankan syariah bisa dilakukan di mana saja di seluruh Indonesia maka bisa dipastikan penetrasi pasar perbankan syariah akan lebih cepat berhasil.
4. **Promotion** (promosi), di mana juga akan menjadi salah satu faktor pendukung kesuksesan perbankan syariah. Dalam pemasaran, efektivitas sebuah iklan sering kali digunakan untuk menanamkan “citra merek (*brand image*)” atau agar lebih dikenal keberadaannya. Ketika konsep citra merek sudah tertanam di benak masyarakat umum maka menjual sebuah produk—baik itu dalam bentuk barang maupun jasa—akan menjadi jauh lebih mudah. Kurangnya sosialisasi atau promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah bisa menjadi salah satu penyebab lambannya perkembangan perbankan syariah di Indonesia saat ini. Memang, biaya yang tidak sedikit diperlukan untuk melakukan kegiatan promosi atau sejenisnya.
5. **People** (SDM). Hal ini bisa diinterpretasikan sebagai sumber daya manusia (SDM) dari perbankan syariah itu sendiri, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang akan berhubungan dengan nasabah (*customer*). SDM ini pun akan sangat berkorelasi

dengan tingkat kepuasan para pelanggan perbankan syariah. Menempatkan SDM pada tempat yang sesuai dengan kapasitasnya (*the right man on the right place*), memang memerlukan sebuah strategi manajemen SDM yang cukup baik. Sebab, jika strategi yang diimplementasikan keliru maka akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan jangka panjang pelanggan. Pembahasan tentang orang-orang yang menjalankan perbankan syariah terdapat pada Bab 5.

6. **Process** (proses), merupakan salah satu unsur tambahan bauran pemasaran untuk usaha jasa yang cukup mendapat perhatian serius dalam perkembangan ilmu pemasaran. Dalam perbankan syariah, bagaimana proses atau mekanisme—mulai dari melakukan penawaran produk hingga proses menangani keluhan pelanggan perbankan syariah yang efektif dan efisien—perlu dikembangkan dan ditingkatkan. Proses ini akan menjadi salah satu bagian yang sangat penting bagi perkembangan perbankan syariah agar dapat menghasilkan produk berupa jasa yang prosesnya bisa berjalan efektif dan efisien. Selain itu, proses tersebut tentunya juga bisa diterima dengan baik oleh nasabah perbankan syariah. Pembahasan lebih mendalam tentang proses operasional perbankan syariah terdapat pada Bab 6.
7. **Physical evidence** (bukti fisik). Produk berupa pelayanan perbankan syariah merupakan sesuatu hal yang bersifat tidak berwujud (*intangible*) atau tidak dapat diukur secara pasti seperti halnya pada sebuah produk yang berbentuk barang. Jasa perbankan syariah lebih mengarah kepada rasa atau semacam testimoni dari orang-orang yang pernah menggunakan jasa perbankan syariah. Cara dan bentuk pelayanan kepada nasabah perbankan syariah ini juga merupakan bukti nyata yang seharusnya bisa dirasakan atau dianggap sebagai bukti fisik bagi para nasabahnya, yang suatu hari nanti diharapkan akan memberikan sebuah testimoni positif kepada masyarakat umum guna mendukung percepatan perkembangan perbankan syariah menuju arah yang lebih baik lagi dari saat ini.

Perbedaan bauran pemasaran perbankan syariah dengan perbankan konvensional dirangkum pada Tabel 4.1. Dari tabel tersebut, tergambar jelas bahwa perbedaan yang substansial antara perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah tentang strategi harga. Bank syariah dalam menentukan harga berbasis bagi hasil, margin, dan *fee*. Penentuan harga bank konvensional berbasis bunga dan *fee*. Hal ini akan memperjelas tentang substansi operasional bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional.

Produk Bank

Produk utama perbankan dari bank sebagai perusahaan jasa adalah penghimpunan dana, penyaluran dana, dan layanan/jasa perbankan.

1. Produk penghimpun dana

Sumber dana bank syariah terdiri atas titipan (*wadi'ah*) dan investasi (*mudharabah*).

Tabel 4.1 Bauran pemasaran perbankan syariah dengan perbankan konvensional

No	Bauran Pemasaran	Syariah	Konvensional
1	<i>Product</i>	Penghimpunan, penyaluran, dan layanan/jasa.	Penghimpunan, penyaluran, dan layanan/jasa.
2	<i>Price</i>	<i>Wadi'ah, mudharabah, margin, bagi hasil, dan fee.</i>	Bunga dan <i>fee</i> .
3	<i>Place</i>	Provinsi, perkotaan, dan kabupaten.	Provinsi, perkotaan, dan kabupaten.
4	<i>Promotion</i>	Media cetak, internet, dan lain-lain.	Media cetak, internet, dan lain-lain.
5	<i>People</i>	Pemberian layanan yang terbaik (<i>customer service</i> atau layanan pelanggan 24 jam).	Pemberian layanan yang terbaik (<i>customer service</i> atau layanan pelanggan 24 jam).
6	<i>Process</i>	Pemberian respons yang sangat cepat dan mudah bagi nasabah.	Pemberian respons yang sangat cepat dan mudah bagi nasabah.
7	<i>Physical evidence</i>	Pemanfaatan testimoni orang-orang yang sudah menggunakan jasa perbankan.	Pemanfaatan testimoni orang-orang yang sudah menggunakan jasa perbankan.

2. Produk penyaluran dana

Penyaluran dana bank syariah terdiri atas jual beli (*Bai' al-Murabahah*), bagi hasil (*al-musyarakah* dan *al-mudharabah*), pembiayaan, pinjaman, dan investasi khusus.

3. Jasa perbankan

Jasa perbankan syariah meliputi transfer, kliring, inkaso, titipan *letter of credit*, dan lain-lain. Bank syariah mendapatkan *fee* dari layanan/jasa tersebut.

Jasa-jasa bank lainnya merupakan jasa pendukung kegiatan bank. Jasa-jasa ini diberikan untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, baik yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung terhadap kegiatan penyimpanan dana dan penyaluran pembiayaan.

Produk jasa bank adalah jasa setoran (setoran pembayaran telepon, listrik, air, atau uang kuliah [SPP]), jasa pembayaran (gaji, pensiun, atau hadiah), jasa pengiriman uang, jasa penagihan, jasa kliring, jasa penjualan mata uang asing, jasa penyimpanan dokumen, jasa cek wisata, jasa kartu kredit, jasa *letter of credit*, jasa bank garansi dan referensi bank, dan lain lain.

Untuk mendukung operasionalisasi produk-produk perbankan tersebut bank syariah dilengkapi dengan berbagai instrument, sebagai berikut.

1. Perangkat likuiditas bank syariah

Surat Berharga Pasar Uang (SBPU) *mudharabah* digunakan untuk membantu bank syariah mengatasi kesenjangan likuiditas yang bersifat sementara.

1. *Bai' al-Dayn* adalah jual beli utang dengan merujuk kepada pembiayaan utang.
2. Pasar Uang Antar-Bank Syariah (PUAS) menggunakan peranti sertifikat investasi *mudharabah* antarbank (IMA) yang berjangka waktu 90 hari.
3. Sertifikat *Wadi'ah* Bank Indonesia (SWBI) sebagai peranti pelaksanaan operasi pasar terbuka berdasarkan prinsip syariah. SWBI dapat dijadikan sarana penitipan dana jangka pendek bagi bank syariah yang mengalami kelebihan likuiditas.

Daur hidup produk (*product life cycle*—PLC) perbankan merupakan serangkaian tahapan kehidupan suatu produk-produk dalam pencapaian target pelayanan kepada nasabah. Suatu produk yang mencapai pasarnya memasuki daur hidup produk. Siklus hidup produk terdiri atas empat tahap, sebagai berikut.

1. Tahap perkenalan (*introduction*)
2. Tahap pertumbuhan (*growth*)
3. Tahap kedewasaan (*maturity*)
4. Tahap penurunan (*decline*)

Penentuan Harga

Penentuan harga (*pricing*) mencakup proses menentukan apa yang akan diterima suatu bank dalam menawarkan produknya. Secara garis besar, penentuan harga dalam bank syariah adalah dengan sistem bagi hasil, sistem margin, dan *fee* atas jasa perbankan.

Tabel 4.2 memberikan pemahaman yang mendetail substansi perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional dalam menetapkan harga (produknya) bagi nasabah.

Tabel 4.2 Perbedaan penentuan harga antara bank syariah dan bank konvensional

Kegiatan	Bank Syariah	Bank Konvensional
Menghimpun dana	<i>Mudharabah</i>	Bunga
Menyalurkan dana	<i>Mudharabah, margin</i>	Bunga
Jasa perbankan	<i>Fee</i>	<i>Fee</i>

Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh suatu bank dalam memasarkan produk dan jasa. Terkadang, istilah ini digunakan secara sinonim dengan istilah penjualan meskipun yang dimaksud adalah promosi. Sebenarnya, istilah penjualan itu hanya meliputi kegiatan pemindahan produk jasa perbankan atau pengguna penjualan saja, dan tidak terdapat kegiatan periklanan atau kegiatan lain yang ditujukan untuk mendorong permintaan. Jadi, penjualan hanya merupakan bagian dari kegiatan promosi. Istilah promosi dapat diartikan sebagai “arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran”.

Bauran Promosi

Bauran promosi (*promotional mix*) adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), dan alat promosi yang lain, di mana

semuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan. Kita dapat melihat bahwa definisi tersebut tidak menyebutkan secara jelas berapa variabel bauran promosi, selain periklanan dan penjualan pribadi. Intinya, terdapat empat variabel bauran promosi, antara lain sebagai berikut.

1. Periklanan

Bentuk presentasi dari promosi nonpribadi tentang ide jasa perbankan yang dibayar oleh sponsor tertentu.

2. Penjualan pribadi

Presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan satu calon nasabah atau lebih yang ditujukan untuk menggunakan jasa bank.

3. Publisitas

Pendorong permintaan secara nonpribadi untuk suatu produk jasa perbankan atau ide dengan menggunakan berita komersial dalam media massa dan sponsor tidak dibebani sejumlah bayaran secara langsung.

4. Promosi penjualan

Kegiatan pemasaran selain penjualan pribadi, periklanan, dan publisitas, yang mendorong pembeli nasabah dan efektivitas peritel. Kegiatan tersebut antara lain peragaan, pertunjukan dan pameran, demonstrasi, dan sebagainya.

Promosi sebagai Proses Komunikasi Pemasaran Terpadu

Istilah promosi dan komunikasi pemasaran sering dianggap sama. Jika kita bertanya kepada petugas pemasaran perbankan tentang tugas pokoknya, dia sering menjawab dengan jawaban mengomunikasikan produk atau mempromosikan produk. "Komunikasi pemasaran merupakan kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh karyawan pemasaran perbankan dengan nasabah atau calon nasabah dan merupakan kegiatan yang membantu dalam pengambilan keputusan di bidang pemasaran, serta mengarahkan kegiatan tersebut agar lebih memuaskan dengan cara menyadarkan semua pihak untuk berbuat lebih baik."

Berdasarkan pengertian tersebut, berarti semakin baik komunikasi pemasaran yang tercipta maka akan mendatangkan kepuasan yang semakin tinggi bagi semua pihak yang terlibat di dalamnya. Oleh karena itu, suatu bank harus pandai berkomunikasi dengan nasabahnya. Hubungan antara bank, perantara, nasabah, dan masyarakat disebut sebagai "proses komunikasi". Pihak-pihak yang berperan dalam proses komunikasi ini disebut dengan *sender* (pengirim informasi) dan *receiver* (penerima informasi).

Promosi digunakan untuk menginformasikan kepada orang mengenai produk-produk dan meyakinkan para nasabah atau calon nasabah dalam pasar yang menjadi target (pasar sasaran) suatu perusahaan, organisasi saluran, dan masyarakat umum untuk menjadi nasabah. Dalam perkembangannya, kegiatan promosi harus dikelola dengan baik dan perlu dilakukan pengembangan ke arah yang lebih tepat sasaran. Pasar sasaran dan strategi penentuan posisi

menuntun keputusan-keputusan promosi. Di perusahaan-perusahaan barang dalam kemasan, promosi penjualan dan iklan merupakan bagian penting bauran promosi. Dalam perusahaan industri, penjualan pribadi sering kali mendominasi bauran promosi, dengan iklan dan promosi penjualan memainkan peran pendukung.

Pada awal pengembangan strategi promosi, beberapa pedoman untuk komponen-komponen bauran pemasaran perlu ditetapkan. Pedoman ini membantu menentukan strategi untuk setiap komponen promosi. Perlu ditentukan pula tujuan komunikasi yang diemban setiap komponen promosi.

Dalam kegiatan promosi, tentunya telah diukur seberapa jauh jangkauan dari kegiatan promosi, berapa kali frekuensi promosi dilakukan, dan seberapa besar dampak dari kegiatan promosi tersebut. Jangkauan dan frekuensi kgiatan promosi sangat bergantung pada anggaran promosi. Apabila anggaran promosinya besar, maka dapat dilihat seberapa jauh jarak yang dapat dijangkau dan seberapa banyak promosi dapat dilakukan. Dengan demikian, dampak kegiatan promosi tersebut sangat bergantung pada besar anggaran promosi, seberapa lama, dan seberapa sering promosi itu dilakukan.

Tempat atau Saluran Distribusi

Lokasi kantor merupakan salah satu faktor yang memengaruhi seseorang untuk menjadi nasabah. Bank dapat memilih untuk membuka kantor yang mudah dijangkau oleh nasabah.

Bagian dari bauran pemasaran mempertimbangkan bagaimana menyampaikan produk-produk dari bank ke nasabah. Kebanyakan bank bekerja sama dengan perantara pemasaran untuk menyalurkan produk-produknya ke pasar. Mereka membantu saluran pemasaran (yang sering disebut dengan istilah saluran distribusi). Saluran distribusi didefinisikan sebagai himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengambilan hak atas jasa bank selama berpindah dari bank ke nasabah.

Saluran distribusi didefinisikan oleh Kotler (2000) sebagai himpunan perusahaan dan pribadi yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengambilan hak atas barang atau jasa selama berpindah dari produsen ke konsumen. Sementara itu, American Marketing Association (AMA) menyatakan bahwa saluran distribusi merupakan suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri atas agen, diler, pedagang besar (grosir), dan peritel—bagaimana sebuah komoditas, produk, atau jasa dipasarkan.

Bank bertugas menyebarkan produk jasa ke nasabah. Tugas ini merupakan tugas distribusi produk ke nasabah. Di lain pihak, bank dapat juga menggunakan berbagai bentuk saluran distribusi yang ada di sekitarnya. Berikut ini adalah macam-macam tempat kantor perbankan menurut jenjangnya.

1. Kantor Pusat – Nasabah

Bank BPRS yang baru berdiri biasanya hanya mempunyai kantor sebagai kantor pusat. Kantor tersebut yang langsung memberikan pelayanan kepada nasabah.

2. Kantor Pusat – Kantor Cabang – Nasabah

Bank BPRS yang sudah berkembang mulai membuka kantor-kantor cabang untuk mendekatkan diri kepada para nasabah.

3. Kantor Pusat – Kantor Cabang – Kantor Kas – Nasabah

Bank umum yang masih kecil atau bank milik pemerintah provinsi memiliki kantor pusat di tingkat provinsi dan memiliki kantor cabang di tingkat kabupaten.

4. Kantor Pusat – Kantor Wilayah – Kantor Cabang – Kantor Kas – Nasabah

Bank umum nasional memiliki kantor pusat di Jakarta dan beroperasi pada banyak provinsi melalui kantor wilayah. Bank umum ini membuka kantor cabang di tingkat kabupaten dan pada tempat-tempat yang dinilai strategis untuk memberikan kemudahan pelayanan kepada nasabah.

Kantor Wilayah (Kanwil) adalah kantor bank yang membantu kantor pusat bank melakukan fungsi administrasi dan koordinasi terhadap beberapa kantor cabang di suatu wilayah tertentu. **Kantor Cabang** (KC) adalah kantor bank yang secara langsung bertanggung jawab kepada kantor pusat bank, dengan alamat tempat usaha yang jelas di mana KC tersebut melakukan usahanya. **Kantor Cabang Pembantu** (KCP) adalah kantor di bawah KC yang kegiatan usahanya membantu KC induknya, dengan alamat tempat usaha yang jelas di mana KCP tersebut melakukan usahanya. **Kantor Kas** (KK) adalah kantor bank yang melakukan kegiatan pelayanan kas dengan alamat tempat usaha yang jelas di mana KK tersebut melakukan usahanya, termasuk memberikan pelayanan kepada nasabah baru. **Kantor Fungsional** (KF) adalah kantor bank yang melakukan kegiatan operasional atau nonoperasional secara terbatas dalam satu kegiatan fungsional.

Manajemen Saluran

Menyeleksi suatu jaringan distribusi yang tepat adalah keputusan strategis yang menentukan tidak hanya dalam jumlah pasar yang menampung suatu produk, tetapi juga biaya untuk mendapatkannya. Umumnya, strategi distribusi bergantung pada kelas produk dan tingkatan keterpapasan pasar yang paling efektif dalam menyampaikan produk kepada jumlah pelanggan terbesar. Tujuannya adalah untuk menjadikan suatu produk dapat dicapai dalam jumlah lokasi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Riset Pemasaran

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. Kebanyakan perusahaan besar telah memiliki departemen riset pemasarannya tersendiri.

Cakupan riset pemasaran:

1. riset bisnis atau ekonomi dan perusahaan,
2. penentuan harga,
3. produk,
4. tempat/saluran distribusi, dan
5. promosi.

Langkah-langkah dalam riset pemasaran adalah:

1. mendefinisikan masalah dengan benar,
2. mengembangkan rencana riset,
3. mengumpulkan informasi,
4. menganalisis informasi, dan
5. menyajikan hasil penemuan.

Perilaku Nasabah

Bank perlu memahami perilaku yang menyebabkan seseorang mau menjadi nasabah. Faktor individual dan lingkungan, seperti psikologi, personal, sosial, dan kultur, dapat menentukan perilaku nasabah (*customer/consumer behavior*). Selain itu, faktor internal bank, seperti produk-produk yang ditawarkan, harga atau biaya, promosi yang dilakukan, dan lokasi atau saluran distribusi, juga turut memengaruhi seseorang menjadi nasabah bank.

Studi tersebut merupakan proses keputusan mengapa nasabah mau menggunakan produk-produk perbankan yang ditawarkan. Pengambilan keputusan oleh nasabah untuk menggunakan suatu produk perbankan diawali oleh adanya kesadaran atas pemenuhan kebutuhan dan keinginan. Jika sudah disadari adanya kebutuhan dan keinginan, nasabah akan mencari informasi mengenai keberadaan produk yang diinginkannya. Proses pencarian informasi ini akan dilakukan dengan mengumpulkan semua informasi yang berhubungan dengan produk yang diinginkan.

Loyalitas Merek

Pola pembelian reguler nasabah yang berdasarkan pada kepuasan terhadap suatu produk. Loyalitas merek (*brand loyalty*) menunjukkan kecenderungan nasabah untuk membeli sebuah merek tertentu dengan tingkat konsistensi yang tinggi. Loyalitas merek didefinisikan sebagai sikap menyenangi terhadap suatu merek yang direpresentasikan dalam pembelian yang konsisten terhadap merek itu sepanjang waktu.

Pasar Sasaran

Pasar sasaran (*market target*) adalah kelompok orang yang mempunyai keinginan dan kebutuhan yang sama. Pada dasarnya, segmentasi pasar menunjukkan peluang-peluang dalam segmen pasar yang dihadapi oleh bank. Pada gilirannya, suatu bank harus menilai berbagai segmen untuk menentukan besar dan segmen pasar mana yang akan dimasukinya. Menetapkan pasar sasaran adalah tindakan mengevaluasi dan menyeleksi satu atau lebih segmen pasar yang hendak dimasuki.

Segmentasi pasar merupakan proses pembagian suatu pasar ke dalam kategori jenis nasabah. Mempertimbangkan betapa vitalnya “strategi segmentasi” maka tidak mengherankan apabila penelitian dalam bidang ini terus berkembang terutama untuk mencari variabel-variabel baru yang dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan segmentasi. Secara umum, strategi segmentasi dapat dilakukan berdasarkan: geografi, demografi, dan psikografi.

Segmentasi berdasarkan segi geografis memandang pasar sebagai kota dan desa. Padahal pada kenyataannya, banyak orang desa sudah mempunyai peralatan canggih, misalnya sarana telekomunikasi. Dengan kata lain, gaya hidup orang desa sudah relatif sama dengan orang kota. Sebaliknya, banyak orang kota yang memiliki sarana yang jauh dari memadai bahkan dapat dikatakan ketinggalan dibandingkan dengan orang desa dengan kenyataan yang ada apabila situasi persaingan yang kompetitif sudah merumitkan.

Salah satu contoh penggunaan segmentasi berdasarkan variabel demografis adalah pasar dikelompokkan berdasarkan usia. Artinya, sampai tingkat tertentu pengelompokan cara ini sudah kurang memadai. Sebagai contoh, banyak orang yang usianya lebih dari 40 tahun masih bergaya seperti remaja belasan tahun.

Sebagai ilustrasi, menentukan sasaran pasar untuk “orang-orang muda”. Dalam hal ini, “muda” diartikan secara “psikologi”, bukan secara “demografi”. Dalam konteks ini, muda secara “psikografi” bisa saja orang yang sudah berusia 40 tahun, namun masih merasa berusia belasan tahun. Dengan demikian, ia termasuk sasaran pasar.

Grand Strategy pengembangan pasar perbankan syariah dirumuskan oleh Bank Indonesia (BI) dalam kerangka program akselerasi pengembangan pasar perbankan syariah Indonesia. Dalam *Grand Strategy* ini, BI menetapkan visi pengembangan pasar perbankan syariah nasional 2010, yaitu “sebagai perbankan syariah terkemuka di ASEAN” dan penentuan target pencapaian secara bertahap.

Tahapan target pencapaian tersebut adalah sebagai berikut.

1. **Fase I (2008):** Membangun pemahaman perbankan syariah sebagai lebih dari sekadar bank (*beyond banking*), dengan pencapaian target aset sebesar Rp50 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 40%.
2. **Fase II (2009):** Menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai perbankan syariah paling atraktif di ASEAN, dengan pencapaian target aset sebesar Rp87 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 75%.

3. **Fase III (2010):** Menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai perbankan syariah terkemuka di ASEAN, dengan pencapaian target aset sebesar Rp124 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 81%.

Untuk mewujudkan visi baru pengembangan pasar, serangkaian program utama pelaksanaan *Grand Strategy* perlu dilakukan, sebagai berikut (<http://pakarbisnisonline.blogspot.com/2010/01/strategy-pengembangan-pasar-perbankan>, diunduh pada 5 Juli 2011).

1. **Program pencitraan baru perbankan syariah**

Visi baru pengembangan sebagai pasar yang atraktif akan dipayungi oleh program pencitraan baru dengan memosisikan perbankan syariah sebagai perbankan yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Ini ditunjang berbagai keunikan seperti konsep perbankan yang memiliki keanekaragaman produk dengan skema variatif dan dilakukan secara transparan agar adil bagi kedua belah pihak, oleh tenaga perbankan yang kompeten dalam keuangan dan beretika, didukung oleh sistem IT yang terkini (*up-to-date*) dan *user friendly* (ramah kepada pengguna), serta fasilitas ahli investasi, keuangan, dan syariah. *Positioning* dan diferensiasi tersebut akan membawa arti bahwa sesungguhnya perbankan syariah “lebih dari sekadar bank”.

Citra yang melekat selama ini pada perbankan syariah adalah bank yang diperuntukkan khusus untuk kalangan muslim/orang yang mau naik haji, dengan atribut yang menekankan kepada simbol ke-Islaman, produk yang hampir serupa dengan produk konvensional, dan layanan yang masih terbatas dengan merek “bank yang adil dan menenteramkan”.

Setelah menjadi fenomena global dan menarik perhatian luas, perbankan syariah Indonesia semestinya memiliki citra baru yang bisa menarik muslim abangan, setengah santri, atau nonmuslim. Perbankan syariah adalah untuk semua kalangan yang menginginkan keuntungan kedua belah pihak, di mana bank dan pelanggan lebih menekankan pada substansi (*universal values*) sebagai kemanfaatan bagi semua. Dengan berbagai produk dengan skema yang variatif, jaringan yang luas, dan fasilitas layanan yang bisa diandalkan, konsep/pencitraan merek (*branding*) baru layak disematkan pada bank syariah, yaitu “Lebih dari Sekadar Bank”.

2. **Program pengembangan segmen pasar perbankan syariah**

Program ini untuk mendukung pencitraan baru, terutama dalam mengubah persepsi perbankan syariah yang ekslusif untuk golongan tertentu. Program pengembangan segmentasi akan berguna untuk mengonkretkan langkah *positioning* ke benak konsumen yang menjadi pasar sasaran. Sebagai acuan para pelaku untuk mengembangkan pasar perbankan syariah, segmentasi baru konsumen perbankan syariah Indonesia telah dipetakan, di mana berdasarkan orientasi perbankan dan profil psikografinya. Pemetaan ini terdiri atas lima segmen: (a) mereka yang sangat mengutamakan penggunaan bank syariah (“pokoknya syariah”); (b) mereka yang ikut-ikutan; (c) mereka yang mengutamakan manfaat, seperti kepraktisan transaksi dan kemudahan

akses; (d) mereka yang menggunakan bank syariah sebagai sarana pembayaran gaji dan transaksi bisnis; serta (e) mereka yang mengutamakan penggunaan jasa bank konvensional yang telah ada.

Melalui riset pasar terhadap nasabah perbankan syariah dan konvensional, terlihat adanya paradoks dalam perilaku konsumen perbankan. Paradoks pengguna disebabkan oleh pengguna perbankan syariah di Indonesia cenderung berperilaku pragmatis. Bahkan, nasabah dari segmen “pokoknya syariah” ternyata juga adalah nasabah bank konvensional.

Potret nasabah perbankan di Indonesia umumnya sudah memahami keunggulan masing-masing perbankan di mana perbankan konvensional unggul dalam jaringan yang luas dan memiliki fasilitas layanan yang andal dan luas, di mana saat ini belum bisa ditandingi oleh perbankan syariah. Di sisi lain, perbankan syariah unggul karena karakteristik produk, sehingga mereka ingin menggunakan kedua jenis perbankan.

3. Program pengembangan produk

Untuk merealisasikan pencitraan industri perbankan syariah yang “Lebih dari Sekadar Bank”, sebuah program pengembangan produk diperlukan, di mana akan dapat mendorong pelaku untuk melakukan inovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan skema yang variatif serta sekaligus dapat menunjukkan perbedaan dengan perbankan konvensional.

Program ini menjadi keharusan agar keunikan dan proporsi nilai (*value proposition*) yang solid yang dimiliki perbankan syariah dibandingkan dengan perbankan konvensional lebih terlihat jelas. Beberapa inisiatif program pengembangan produk adalah perumusan keunikan dan value proposition produk dan jasa perbankan syariah yang akan ditawarkan kepada masyarakat, mendorong *mirroring* produk dan jasa internasional, mendorong *foreign owned syariah banks* untuk membawa produk-produk yang sukses di luar negeri ke Indonesia, serta *streamlining* perizinan produk.

4. Program peningkatan pelayanan

Dari survei tingkat kepuasan terhadap simpanan bank konvensional dan bank syariah, kualitas layanan perbankan syariah dinilai oleh responden lebih baik pada manfaat inti yang ditawarkan, sedangkan kualitas layanan perbankan syariah masih perlu ditingkatkan dalam aspek jaringan pelayanan. Semantara itu, dilihat dari tingkat kepuasan terhadap pinjaman bank konvensional dan bank syariah, kualitas perbankan syariah dinilai oleh responden lebih baik hampir di semua aspek.

Kualitas jasa perbankan syariah yang ternyata tidak kalah dibandingkan perbankan akan terus diupayakan. Peningkatan kualitas layanan perbankan syariah diarahkan untuk memperkecil jurang pemisah (*gap*) ekspektasi dan layanan sebagai lembaga yang universal dan andal. Agar kualitas layanan perbankan syariah bisa menjadi solid di masa depan, peningkatan kualitas layanan harus dilakukan di area yang terkait keunikan atau bersifat umum. Dengan mengadopsi konsep layanan yang sempurna (*service*

excellence) berdasarkan dimensi RATER (*Reliability, Assurance, Tangible, Empathy, dan Responsiveness*).

5. **Program sosialisasi dan komunikasi** terhadap pemangku kepentingan (*stakeholder*) secara langsung atau tidak langsung untuk pengembangan pasar untuk menyosialisasikan paradigma baru pengembangan industri perbankan syariah Indonesia yang modern, terbuka, dan melayani seluruh golongan masyarakat Indonesia. Berbagai program sosialisasi dan komunikasi dalam rangka edukasi publik seluruhnya diarahkan agar sejalan dengan *positioning* bank syariah yang telah direkomendasikan oleh *Grand Strategy*, yaitu sebagai “Lebih dari Sekadar Bank (*Beyond Banking*)”.

Memasuki tahun 2011, perbankan syariah terus bertumbuh. Banyak pihak memprediksi industri keuangan yang tahan krisis global ini akan mengalami pertumbuhan pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perbankan syariah. Sampai dengan tahun 2010, aset bank syariah masih pada kisaran 3–4% dari total industri perbankan (level 4–5% baru bisa dicapai pada tahun 2011). Sementara itu, pertumbuhan aset bank konvensional mencapai 20–22%.

Target angka moderat pada tahun 2010 adalah Rp80 triliun, sedangkan target optimisnya adalah pertumbuhan perbankan syariah dapat mencapai lebih dari 50%, baik dari segi aset maupun pangsa pasar.

Pertumbuhan perbankan syariah juga didukung oleh membaiknya perekonomian Indonesia. Hal ini juga mendorong tumbuhnya bisnis di sektor riil yang otomatis mendongkrak performa bank syariah yang memang fokus ke segmen tersebut. Dari segi statistik, CAR (*Capital Adequacy Ratio*—ratio kecukupan modal) perbankan syariah mencapai di atas 12% yang menurut Imam, masih dalam batas aman. Demikian pula, FDR (*Financing to Deposit Ratio*) yang masih lebih tinggi dibandingkan dengan LDR (*Loan to Deposit Ratio*) milik bank konvensional. FDR keseluruhan bank syariah, yaitu 80–90% dilimpahkan ke pembiayaan sektor riil, sedangkan sukuk dan sejenisnya hanya 10–20% (<http://id.berita.yahoo.com/>, diunduh pada tanggal 6 Juli 2011).

Jika kita lihat dari *Grand Strategy* pengembangan pasar perbankan syariah yang dirumuskan oleh BI untuk periode 2008–2010, data statistik perkembangan perbankan syariah periode 2008–2010, serta perkembangan awal 2011, dapat kita simpulkan bahwa:

1. Pertumbuhan perkembangan pasar perbankan syariah cukup pesat.
2. Perbankan syariah ingin mengubah citra yang sudah ada saat ini dengan program-program yang ada dalam *Grand Strategy* pengembangan pasar perbankan syariah. Citra bank syariah menguntungkan kedua belah pihak.
3. Perbankan syariah ingin menggapai nasabah dari semua segmen, bukan untuk golongan tertentu, tetapi untuk semua golongan (mereka yang sangat mengutamakan penggunaan bank syariah [“pokoknya syariah”]; mereka yang ikut-ikutan; mereka yang mengutamakan manfaat, seperti kepraktisan transaksi dan kemudahan akses; mereka yang menggunakan bank syariah sebagai sarana pembayaran gaji dan transaksi

- bisnis; serta mereka yang mengutamakan penggunaan jasa bank konvensional yang telah ada).
4. Pengembangan produk perbankan syariah, dari segi variasi produk, eksplorasi kekayaan skema, meningkatkan keunikan dan proposisi nilai yang solid yang dimiliki perbankan syariah sekaligus agar dapat menunjukkan perbedaan yang mendasar dengan bank konvensional. Jika diperlukan: membawa masuk produk-produk yang telah sukses di luar negeri ke Indonesia.
 5. Untuk pinjaman bank, perbankan syariah memang dinilai lebih baik dari bank konvensioanl. Akan tetapi, jasa perbankan perlu ditingkatkan.
 6. Perlu pengembangan pasar untuk menyosialisasikan paradigma baru pengembangan industri perbankan syariah Indonesia yang modern, terbuka, dan melayani seluruh golongan masyarakat Indonesia—tanpa terkecuali.
 7. Dengan adanya krisis global, pertumbuhan perbankan syariah diyakini akan bertumbuh lebih pesat.
 8. Ketertarikan masyarakat akan perbankan syariah meningkat dari berbagai segmen karena tumbuhnya kesadaran akan pentingnya sektor ini.
 9. Masalah pajak berganda dan minimnya gerai syariah, serta jaringan teknologi informasi yang masih terbatas selama periode 2008–2010. Jika hal tersebut telah diatasi maka semakin memudahkan perbankan syariah untuk berkembang.

Bab 5

MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

Bab ini membahas aspek-aspek manajemen sumber daya manusia (MSDM) perbankan. Pembahasan diawali dengan proses rekrutmen, pengembangan kemampuan karyawan, sistem kompensasi, strategi motivasi, kepemimpinan, dan diakhiri dengan pembahasan peran-peran Dewan Pengawas Syariah (DPS). Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan tentang aspek-aspek tersebut. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Bank sebagai organisasi jasa memiliki risiko usaha yang sangat tinggi untuk dihadapi. Oleh karena itu, pengelolaan sumber daya manusia memegang peranan penting untuk kemajuan organisasi bank. Manajemen sumber daya manusia (MSDM) adalah serangkaian aktivitas organisasi yang diarahkan pada usaha merekrut, mengembangkan, dan mempertahankan angkatan kerja yang efektif. Berikut ini adalah asas pengelolaan SDM Perbankan.

1. Penelitian yang saksama: penyusunan sistem MSDM harus didasarkan atas hasil penelitian atau berbasis penelitian (*research base*).
2. Perencanaan yang matang: pengelolaan SDM didasarkan atas perencanaan yang mendalam (*plan based-action*).
3. Harmonisasi: keputusan SDM harus mempertimbangkan kepentingan individu pegawai atau organisasi.
4. Konsistensi: kebijakan pengelolaan SDM harus senantiasa konsisten.
5. Efisiensi: pengelolaan SDM mempertimbangkan aspek-aspek efektivitas dan efisiensi.
6. Kompetensi: kompetensi pegawai sebagai dasar utama dalam penetapan kebijakan kepegawaian.
7. Pemimpin unit sebagai mitra: setiap pemimpin unit adalah “perpanjangan tangan” dari MSDM di dalam mengelola pegawai di lingkungannya.

MSDM mempunyai tiga fungsi, sebagai berikut.

1. Fungsi pengadaan (*staffing*), meliputi sistem kepangkatan dan jalur karier, perencanaan SDM, penerimaan, serta penempatan.
2. Fungsi pengembangan (*developing*), meliputi sistem mutasi, promosi, pendidikan dan pelatihan, serta penilaian.
3. Fungsi pemeliharaan (*maintaining*), meliputi sistem penggajian dan fasilitas, pelayanan kesehatan, kesehatan dan keselamatan kerja, pembinaan SDM, disiplin SDM, pemberhentian pegawai, serta pensiun dan kesejahteraan hari tua.

Selain hal tersebut, MSDM perbankan perlu didukung oleh sistem informasi karyawan dan budaya kerja SDM. Sistem informasi karyawan adalah sistem terkomputerisasi yang mengandung informasi mengenai pendidikan, keterampilan, pengalaman kerja, dan aspirasi kerja masing-masing karyawan. Sistem informasi karyawan diperlukan untuk mendukung deskripsi, spesifikasi, dan bagan pengganti karyawan perbankan.

Sistem informasi MSDM merupakan sistem pengelolaan MSDM secara terpadu yang mencakup (1) data individu pegawai termasuk data pokok kepegawaian, kesehatan, kepribadian, dan keterampilan yang dimiliki; serta (2) data persyaratan jabatan (*manajemen competence*) untuk seluruh jabatan. Sistem ini berfungsi sebagai pengikat (*interlink*) dari seluruh sistem MSDM. Prinsip-prinsip yang melandasi sistem informasi MSDM adalah (1) database yang akurat dan terkini; (2) dapat diakses dengan mudah oleh unit pengelola SDM sesuai dengan kewenangannya; serta (3) menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan di bidang MSDM.

Budaya kerja merupakan suatu keyakinan yang dimiliki secara bersama untuk dapat menghasilkan seperangkat norma-norma yang secara kuat membentuk tingkah laku individu atau kelompok. Budaya kerja harus mencerminkan sikap kerja, kemampuan pikir, dan sikap mental para pelaku organisasi, sehingga dalam penerapannya sehari-hari norma-nilai budaya kerja harus dapat diejawantahkan sebagai etika profesi pegawai bank syariah (<http://sdmatr.wordpress.com/>, diakses pada tanggal 3 Juli 2011).

Fungsi Pengadaan (Staffing)

Analisis yang telah dilakukan akan menunjukkan apakah SDM yang ada sudah mencukupi atau masih kurang. Jika masih kurang maka perlu dilakukan rekrutmen untuk menjamin kelancaran tugas dan optimalisasi layanan nasabah.

Sistem Kepangkatan dan Jalur Karier

Sistem kepangkatan dan jalur karier adalah suatu sistem yang menggambarkan pergerakan jabatan pegawai yang terpolasi menurut jenjang (strata), baik secara horizontal maupun vertikal.

Pergerakan karier tersebut berkisar di antara jenjang jabatan yang mengawali seluruh sistem MSDM. Dengan adanya jenjang karier yang jelas, pegawai bisa mengerti dengan jelas di mana posisi dirinya saat ini dan pada waktu yang akan datang.

Sistem Perencanaan Sumber Daya Manusia

Sistem perencanaan SDM merupakan prakiraan yang sistematis dari suatu organisasi mengenai kebutuhan dan penyediaan SDM, baik secara kualitas maupun kuantitas. Sistem ini meliputi perencanaan penerimaan dan penempatan, pendidikan dan pelatihan, mutasi, serta program SDM. Sistem perencanaan SDM merupakan perangkat yang menghubungkan antara program-program dan sasaran SDM dengan sasaran organisasi.

Sistem Penerimaan dan Penempatan

Sistem penerimaan dan penempatan merupakan suatu sistem yang menggambarkan proses pengadaan seleksi dan penempatan pegawai baru dengan jumlah, mutu, dan waktu yang tepat.

Rekrutmen adalah proses menarik orang-orang yang memenuhi persyaratan untuk mengajukan lamaran kepada pekerjaan yang belum terisi. Berikut ini adalah macam-macam rekrutmen.

1. **Rekrutmen internal.** Praktik mempertimbangkan karyawan yang ada sebagai kandidat bagi pekerja yang belum terisi. Dalam praktik yang banyak terjadi, bank syariah melakukan rekrutmen internal dengan cara melakukan perekrutan dari karyawan bank konvensional. Dasar pertimbangan rekrutmen ini adalah karena karyawan telah mempunyai kecakapan teknis untuk menjalankan tugas-tugas teknis perbankan.
2. **Rekrutmen eksternal.** Praktik menarik orang-orang dari luar organisasi untuk melamar lowongan pekerjaan. Bank menarik karyawan baru dari luar dikarenakan perkembangan perbankan yang tidak mencukupi dibandingkan dengan beban kerja yang dilakukan. Selain itu, faktor lain adalah karena SDM yang telah ada belum memiliki kompetensi dalam posisi yang belum terisi.
3. **Validasi.** Proses penentuan nilai prediktif suatu informasi dari karyawan yang telah direkrut. Kegiatan ini dilakukan agar tidak terjadi bias antara informasi yang masuk dan realitas dari SDM yang dimiliki perbankan tersebut.
4. **Orientasi.** Proses memperkenalkan karyawan yang baru direkrut kepada organisasi atau tugas yang baru sehingga mereka dapat lebih cepat menjadi kontributor yang efektif.

Pengembangan Kemampuan Kerja (Developing)

Karyawan yang baru direkrut kebanyakan belum mempunyai kecakapan yang sesuai dengan bidang tugas yang dijalankan. Selain itu, perkembangan perbankan, khususnya dalam teknologi, mengharuskan karyawan untuk selalu meningkatkan keterampilan diri.

Berbagai Program Pengembangan Karyawan

1. Sistem mutasi merupakan sistem yang menggambarkan perpindahan pegawai dari satu unit ke unit yang lain. Oleh karena itu, yang tidak termasuk dalam pengertian mutasi ini adalah rotasi dan alih jabatan pada tingkat jabatan yang sama dalam satu unit kerja.
2. Promosi adalah perpindahan dari suatu jabatan ke jabatan lain (baik lini maupun nonlini) yang lebih tinggi. Promosi akan mempertemukan kebutuhan antara organisasi dan pegawai sehingga dapat meningkatkan kinerja organisasi dan sekaligus menciptakan kepuasan kerja pegawai (*job satisfaction*).
3. Pendidikan dan pelatihan merupakan wahana pengembangan SDM yang “bermata dua”. Satu sisi untuk memenuhi kebutuhan organisasi akan adanya peningkatan kualitas SDM, sedangkan di lain pihak merupakan sarana motivasi yang efektif bagi pegawai karena adanya perasaan diakui dan diperhatikan kepentingannya. Sistem pendidikan dan pelatihan terdiri atas dua subsistem, yaitu subsistem pembekalan pengetahuan dan subsistem peningkatan mutu keterampilan. Pembekalan pengetahuan dikaitkan dengan kebutuhan untuk dapat menduduki jabatan yang akan datang, sedangkan peningkatan mutu keterampilan dikaitkan dengan upaya untuk memperlancar pelaksanaan tugas saat ini.
4. Sistem penilaian adalah suatu sistem yang disusun untuk menilai keseluruhan hasil pencapaian sasaran kerja dan keterampilan yang telah ditunjukkan oleh pegawai dalam melakukan tugasnya. Evaluasi formal terhadap kinerja seorang karyawan dilakukan untuk menentukan tingkat keefektifan pelaksanaan pekerjaan karyawan tersebut.

Proses belajar menjadi seorang karyawan perbankan merupakan proses yang rumit. Namun pada umumnya, terdapat tiga unsur dalam proses pembelajaran tersebut, yaitu pendidikan, pelatihan, dan pengalaman.

Pengembangan Sumber Daya Manusia dalam Islam

Slogan-slogan “Pembangunan Manusia Indonesia Seutuhnya”, “Pembangunan Sumber Daya Manusia”, dan “Pembangunan Akhlak Manusia” menjadi amat populer serta menjadi kiblat kebijakan dalam proses pembangunan di Indonesia. Hal itu mengingatkan kita pada paradigma Alquran yang selama ini diyakini mengandung nilai-nilai guna (*development*) bagi pembangunan SDM. Allah Swt. berfirman, “*Sesungguhnya kami telah menciptakan manusia dalam bentuk sebaik-baiknya.*” Dalam sebuah hadis, Rasulullah saw. bersabda,

“Sesungguhnya aku (Muhammad) diutus untuk menyempurnakan akhlak, budi pekerti, perilaku.” (H.R. Ahmad, Baihaqi, dan Hakim).

Kesalahan yang umum dilakukan oleh manusia selama ini dalam mengutip ayat Alquran adalah hanya mengutip/mengambil sebagian, tidak melihatnya dalam konteks yang lebih komprehensif. Dalam Q.S. At-Tiin: 5–6, “*Kemudian kami kembalikan dia ke tempat yang serendah-rendahnya; kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh, maka bagi mereka pahala yang tiada putus-putusnya.*” Dalam ayat lain juga disebutkan, “*Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: ‘Berlapang-lapanglah dalam majelis’, maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: ‘Berdirilah kamu’, maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.*”

Berdasarkan ayat-ayat tersebut, manusia yang paling baik dan tinggi derajatnya adalah manusia yang beriman, beramal saleh, dan berilmu. Artinya, orang yang senantiasa memelihara imannya, melaksanakan amal saleh, dan mengutamakan ilmu dalam setiap pekerjaannya maka ia adalah manusia yang baik dan tinggi derajatnya. Namun demikian, jika ketiga hal (iman, amal saleh, dan ilmu) tidak dipelihara dan dipupuk dalam diri manusia maka manusia akan menjadi manusia yang serendah-rendahnya (*asfalsafilin*). Jika demikian, arah pembangunan manusia Indonesia yang dilakukan selama ini (IMTAQ dan IMTEK) sudah sangat benar. Namun dalam pelaksanaannya, hal ini belum terealisasi. Inilah kemudian yang menjadi masalah dalam pengembangan SDM di Indonesia.

Dalam Islam, pembangunan manusia pada prinsipnya telah dibekali oleh Allah Swt.. Dalam diri manusia, terdapat potensi atau daya-daya yang dapat dibangun. Daya-daya tersebut adalah sebagai berikut.

1. Daya tubuh, yang memungkinkan manusia memiliki kemampuan dan keterampilan teknis.
2. Daya kalbu, yang memungkinkan manusia memiliki kemampuan moral, estetika, etika, serta mampu untuk berimajinasi, beriman, dan merasakan kebesaran Ilahi.
3. Daya akal, yang memungkinkan manusia memiliki kemampuan mengembangkan ilmu dan teknologi.
4. Daya hidup, yang memungkinkan manusia memiliki kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan, mempertahankan hidup, dan menghadapi tantangan.

Tujuan pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk mewujudkan sistem dan tatanan perbankan syariah yang sehat dan *istiqomah* dalam penerapan prinsip syariah. Untuk mencapai tujuan pengembangan perbankan syariah tersebut, salah satu kebijakan pengembangan perbankan syariah bertumpu pada pengembangan SDM Islami. Berkaitan dengan hal ini, SDM Islami dirasakan masih langka, di mana SDM tersebut mampu dan siap untuk memenuhi kebutuhan operasional bank syariah. Kendala di bidang SDM Islami dalam

pengembangan perbankan syariah ini terjadi akibat sistem perbankan syariah di Indonesia relatif masih baru dikembangkan, serta masih terbatasnya lembaga akademik dan pelatihan di bidang perbankan syariah.

Selanjutnya, penting untuk dikemukakan bahwa keberhasilan pengembangan perbankan syariah bukan hanya ditentukan oleh keberhasilan upaya penyebarluasan informasi, penyusunan atau penyempurnaan perangkat ketentuan hukum, ataupun banyaknya pembukaan jaringan kantor, tetapi juga sangat ditentukan oleh kualitas SDM pelaku perbankan syariah, seperti para bankir, nasabah, dan investor (masyarakat pengguna jasa) dalam memanfaatkan bank syariah sebagai bagian dari sistem yang *rahmatan lil 'alamin*.

Para bankir, nasabah, atau investor pengguna jasa perbankan syariah hendaknya menggunakan sistem perbankan syariah dengan berlandaskan kepada kompetensi usaha dan perilaku yang penuh integritas. Kompetensi usaha dan perubahan perilaku dapat terjadi apabila terdapat kesediaan dari masyarakat untuk mau mempelajari kegiatan perbankan syariah sebagai sebuah sistem, selain sebagai ajaran muamalah.

Integritas akan tetap terpelihara jika para pelaku perbankan syariah menyadari bahwa transaksi yang dilakukan adalah hubungan muamalah sehingga memiliki tanggung jawab dunia dan akhirat. Adanya pembangunan SDM Islami syariah yang memiliki dimensi dunia dan akhirat sesuai dengan hadis Rasulullah saw, "Bukanlah sebaik-baiknya kamu orang yang bekerja untuk dunianya saja tanpa akhiratnya, dan tidak pula orang-orang yang bekerja untuk akhiratnya saja dan meninggalkan dunianya. Dan sesungguhnya, sebaik-baiknya kamu adalah orang yang bekerja untuk akhirat dan untuk dunia." Hadis ini menunjukkan adanya keseimbangan hubungan manusia dengan manusia serta hubungan manusia dengan Allah Swt. Hadis tersebut secara implisit juga mengharuskan adanya keseimbangan yang harmonis antara faktor intelektual, emosional, dan pendalamannya spiritual tauhid SDM perbankan syariah (lebih dikenal dengan intelektual muslim).

Fungsi Pemeliharaan (Maintaining)

Fungi pemeliharaan pegawai ditujukan agar pegawai perbankan merasa nyaman dan termotivasi untuk tetap bekerja secara baik pada bank tempat bekerja. Berbagai fungsi pemeliharaan tersebut, seperti sistem penggajian dan fasilitas, pelayanan kesehatan, serta pemberhentian kerja.

Evaluasi pekerjaan (evaluasi kinerja) adalah metode untuk menentukan nilai atau harga relatif suatu pekerjaan agar dapat menentukan tingkat kompensasi. Serikat pekerja adalah sekelompok orang yang bekerja sama dalam meraih tujuan bersama yang berkaitan dengan pekerjaan mereka. Hubungan pekerja adalah proses membuat perjanjian dengan para karyawan yang diwakilkan oleh suatu serikat pekerja. Tawar-menawar kolektif adalah proses negosiasi antara serikat pekerja dan manajemen perusahaan terhadap kondisi pekerjaan bagi para pekerja yang diwakili oleh serikat pekerja.

Sistem Penggajian dan Fasilitas

Kompensasi adalah serangkaian penghargaan yang diberikan oleh suatu bank kepada karyawan sebagai imbalan atas keinginan mereka melakukan berbagai pekerjaan dan tugas. Gaji adalah kompensasi dalam bentuk uang sebagai imbalan atas pelaksanaan tanggung jawab suatu pekerjaan. Survei gaji adalah metode yang digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai kompensasi yang dibayarkan kepada karyawan oleh bank lain.

Pada dasarnya, penghasilan pegawai yang diterima dari bank terdiri atas tiga unsur, sebagai berikut.

1. Gaji, yaitu sejumlah uang yang dibayarkan kepada pegawai sebagai imbalan atas hasil kerja yang diberikan kepada bank.
2. Tunjangan prestasi, yaitu sejumlah uang yang diberikan dalam kaitannya dengan prestasi kerja pegawai. Tunjangan ini bertujuan untuk memotivasi pegawai guna berprestasi lebih baik.
3. Bonus—baik berupa uang atau fasilitas maupun berbagai kemudahan, yaitu kompensasi yang diberikan untuk tujuan meningkatkan kepuasan kerja serta membuat keadaan kompetitif di pasar tenaga kerja. Yang termasuk dalam fasilitas ini adalah uang penghargaan masa dinas, uang perjalanan cuti, UJP (Usaha Jasa Penilai), tunjangan hari raya (THR), pinjaman, serta fasilitas lainnya seperti rumah dinas.

Sistem Pelayanan Kesehatan

Sistem pelayanan kesehatan adalah suatu sistem yang ditunjukkan untuk meningkatkan kualitas SDM. Sistem ini dilakukan melalui upaya preventif, promotif, dan kuratif yang dilaksanakan secara efektif dan efisien.

Sistem Kesehatan dan Keselamatan Kerja

Sistem kesehatan dan keselamatan adalah sistem yang menggambarkan tata cara pengendalian lingkungan kerja dan pembinaan kesehatan pegawai yang sesuai agar tercapai kondisi optimum. Hal ini, tentu saja, bertujuan agar pegawai dapat bekerja dengan baik.

Sistem Pembinaan

Sistem pembinaan SDM merupakan sistem yang menggambarkan upaya untuk membina pegawai yang bermasalah dalam rangka membantu pegawai mengatasi masalahnya.

Sistem Disiplin Sumber Daya Manusia

Sistem disiplin SDM merupakan sistem yang menggambarkan upaya untuk menjamin terpeliharanya tata tertib dan disiplin kerja.

Sistem Pemberhentian Pegawai

Sistem pemberhentian pegawai mengatur kondisi-kondisi yang dapat mengakibatkan pemberhentian pegawai, serta hak dan kewajiban yang menyertainya. Dengan adanya batasan-batasan kondisi yang jelas, pegawai akan mendapatkan ketenteraman dan kepastian kerja.

Sistem Pensiun dan Kesejahteraan Hari Tua

Sistem ini mengatur penghasilan pegawai setelah berhenti bekerja dan kepentingan pegawai yang berkaitan dengan kesejahteraan hari tua. Dengan adanya sistem pensiun dan jaminan yang baik untuk hari tua, pegawai akan mendapatkan ketenteraman kerja.

Perbankan Syariah Perlu Sumber Daya Manusia Andal

Perbankan syariah di Indonesia perlu memiliki SDM yang andal yang mampu memahami prinsip-prinsip syariah. Selama ini, masih banyak SDM perbankan syariah yang berasal (atau direkrut) dari bank konvensional. Kondisi ini menyebabkan penerapan sistem bagi hasil (*murabahah*) agak ditinggalkan. Hal itu perlu menjadi pemicu perbankan syariah untuk memiliki SDM andal yang memahami prinsip syariah.

Pemahaman masyarakat tentang bank syariah masih rendah. Banyak yang menilai bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Perbedaan yang ada hanya dari pegawainya yang berjilbab, berpeci, dan mengucapkan salam Islam. Padahal, perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank konvensional bukanlah dari hal itu saja. Pada bank syariah, nasabah tidak sekadar menitipkan dananya, tetapi termasuk sebagai pemilik modal. Pemilik modal akan mendapatkan bagi hasil dari keuntungan bank tersebut bukan dalam bentuk bunga seperti yang berlaku dalam bank konvensional. Salah satu kendala dalam perbankan syariah adalah kurangnya SDM yang mengerti manajemen keuangan syariah dengan baik. Untuk itu, kerja sama dengan perguruan tinggi Islam yang memiliki jurusan perbankan syariah sudah seharusnya dilakukan. Namun kenyataannya, banyak bank syariah yang memakai SDM dengan dasar perbankan konvensional.

Perkembangan perbankan syariah secara kuantitatif ternyata tidak didukung dengan ketersedian SDM yang mencukupi. Kebutuhan SDM untuk bank syariah mencapai 40.000 orang per tahun. Sementara itu, lulusan ilmu ekonomi syariah sangat terbatas. Minimnya stok lulusan perguruan tinggi yang paham dengan ilmu ekonomi syariah membuat sebagian

bank khususnya yang membuka *office channeling* memilih untuk merekrut pegawai dari bank konvensional. Sebenarnya, langkah ini menjadi langkah instan yang tidak bagus. Para pegawai yang direkrut dari perbankan konvensional sudah terbiasa dengan pola pikir (*mindset*) bank konvesional. Agak sukar, tentu saja, untuk secara tiba-tiba harus mengubah pemikirannya. Salah satu dampak dari cara instan tersebut adalah ketidakpuasan nasabah bank syariah, karena para pegawainya tidak bisa menjelaskan prinsip-prinsip ekonomi syariah dengan baik. Sebagai contoh, istilah “bagi hasil”. Banyak SDM perbankan syariah tersebut yang masih menggunakan istilah “bunga”.

Tabel 5.1 memberikan gambaran jumlah SDM perbankan syariah.

Tabel 5.1 Jumlah SDM perbankan syariah

Pegawai Bank Syariah di Indonesia	Tahun					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Jumlah pegawai bank umum syariah (BUS)	3.523	3.913	4.311	6.609	10.348	15.224
Jumlah pegawai bank umum konvensional yang memiliki unit usaha syariah (UUS)	1.436	1.797	2.266	2.562	2.296	1.868
Jumlah pegawai bank pemberdayaan rakyat syariah (BPRS)	1.037	1.666	2.108	2.581	2.799	3.172

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, BI, Februari 2011, hlm. 1.

Sumber Daya Manusia Syariah

Menurut K.H. Didin Hafinuddin, terdapat tiga pembahasan dalam MSDM syariah, yaitu sebagai berikut.

1. Perilaku SDM syariah dalam suatu organisasi haruslah memiliki nilai-nilai ketauhidan dan keimanan, karena dengan memiliki itu akan merasakan kenyamanan dalam melakukan sesuatu. Selain itu, mereka juga merasakan bahwa seolah-olah Allah Swt. itu dekat dengannya, serta selalu mengawasinya dalam melakukan segala sesuatu yang dikerjakannya.
2. Struktur organisasi SDM syariah sangatlah diperlukan untuk membuat perencanaan sehingga mampu mempermudah dan mengakomodasi lebih banyak kontribusi positif bagi organisasi daripada hanya untuk mengendalikan performa yang menyimpang. Dengan demikian, hal ini lebih menjamin fleksibilitas, baik di dalam maupun antarposisi-posisi yang saling berinteraksi.
3. MSDM syariah adalah sistem. Sistem syariah yang disusun harus menjadikan perilakunya berjalan dengan baik, yaitu dengan pelaksanaan sistem kehidupan secara konsisten dalam semua kegiatan yang akhirnya akan melahirkan sebuah tatanan kehidupan yang baik.

MSDM syariah yang baik adalah manajemen yang mengetahui tentang SDM-nya. Selain itu, manajemen perbankan syariah tersebut selalu melakukan sesuatu perencanaan berdasarkan dengan syariat Islam, serta menjadikan SDM-nya sebagai SDM yang memiliki wawasan yang luas dan selalu tunduk terhadap aturan-aturan yang berlaku, baik hukum pemerintah maupun hukum Islam.

Dengan demikian, segala sesuatu yang dilakukan dengan baik, benar, terencana, dan terorganisasi dengan rapi, akan menghindarkan kita dari keragu-raguan dalam memutuskan sesuatu atau dalam mengerjakan sesuatu. Sesuatu yang dikerjakan dengan keragu-raguan biasanya akan melahirkan hasil yang tidak optimal dan mungkin akhirnya tidak bermanfaat.

Pengembangan Sumber Daya Manusia Berkualitas Tinggi Berdasarkan Pilar I Cetak Biru Perbankan Syariah

1. *Project assessment*: persiapkan materi *assessment* (penilaian) bagi sertifikasi dan *updating* materi sertifikasi bank syariah.
2. *Managerial skill*: peningkatan kualitas pendidikan dan pelatihan.
3. Kompetensi penerapan prinsip syariah.
4. Memiliki lembaga pelatihan dan pendidikan.
5. Lembaga fatwa keuangan syariah: mendorong program sertifikasi DPS.

Dari hal-hal tersebut, dapat juga ditambahkan penerapan prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*—GCG). Prinsip GCG tidak lain merupakan pengelolaan bisnis yang melibatkan kepentingan pemangku kepentingan, serta penggunaan sumber daya dengan berprinsip pada keadilan dan efisiensi,

Kunci Kompetensi Pengembangan Sumber Daya Manusia Bank Syariah

1. *Banking knowledge* (ilmu perbankan).
2. *Immediate result* (produktivitas).
3. *Syariah knowledge* (pengetahuan syariah).
4. *Attitude and behavior* (sikap dan kebiasaan).
5. *Managerial skill* (kemampuan memimpin).

Dari kelima kunci kompetensi pengembangan SDM pada Bank Syariah tersebut, dapat dikombinasikan dengan sifat Rasulullah saw. yaitu:

1. *sidiq*: jujur;
2. amanah: dapat dipercaya/bertanggung jawab;
3. *tabligh*: bisa diartikan sebagai transparan;
4. *fathonah*: profesional.

Seperti yang terdapat dalam Pilar I Cetak Biru (*Blue Print*) perbankan syariah yang berisi “Pengembangan SDM Berkualitas Dalam Perbankan Syariah”, terdapat lima aspek yang harus ada di dalamnya, sebagai berikut.

1. Ilmu perbankan

Ilmu perbankan sangatlah penting guna pengembangan perbankan syariah. Tanpa ilmu perbankan bagaimana bisa SDM menjalankan aktivitas perbankan dan hal-hal yang berkaitan dengan bank. Tidak hanya perbankan syariah yang memerlukan itu, tetapi perbankan konvensional juga memerlukannya.

2. Produktivitas

Produktivitas yang didefinisikan di sini adalah upaya terbaik yang diberikan SDM untuk bank, agar bank tersebut dapat meningkatkan jumlah nasabah sekaligus jumlah pendapatannya. Dengan demikian, target yang ditetapkan oleh bank atau target yang sudah ditetapkan oleh Bank Indonesia (BI) dapat tercapai.

3. Pengetahuan syariah

Pengetahuan syariah inilah yang membedakan antara dunia perbankan syariah dan dunia perbankan konvensional. Dalam pengetahuan ini pulalah, kelebihan dari perbankan syariah. SDM perbankan syariah tidak hanya mengetahui tentang permasalahan perbankan, tetapi juga mengetahui masalah syariat yang berhubungan dengan muamalah. Selain itu, mereka dapat membedakan hal yang dilarang oleh syariat dan hal yang dilarang dalam masalah keuangan, seperti utang piutang, jual beli, titipan, dan sebagainya. Oleh karena itu, ada perbedaan yang sangat jelas antara bank syariah dan bank konvensional.

4. Sikap dan kebiasaan

Sikap dan kebiasaan juga salah satu hal yang harus dimiliki oleh SDM perbankan syariah untuk membedakan dengan perbankan konvensional. Sikap dan kebiasaan yang ada di antara kedua (jenis) perbankan berbeda. SDM perbankan syariah haruslah memiliki sikap yang mulia dan kebiasaan yang sesuai dengan syariat, mulai dari cara berpakaian, bertutur kata, dan lain-lain.

5. Kemampuan memimpin

Kemampuan memimpin adalah kemampuan yang tak kalah pentingnya seperti poin-poin sebelumnya. Tanpa adanya sosok SDM yang mempunyai kemampuan memimpin, sangat sulit bagi sebuah bank, baik bank yang baru atau yang sudah lama berdiri untuk mengembangkan usahanya. Keberadaan sosok pemimpin yang baik sangat penting untuk membuat kinerja dari suatu bank dapat berkembang dengan baik dan lancar sesuai dengan tujuan awal dari bank itu sendiri.

Fungsi dan Peran Dewan Pengawas Syariah dalam Perbankan Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) di perbankan syariah memiliki peran penting dan strategis dalam penerapan prinsip syariah di bank syariah. DPS bertanggung jawab untuk memastikan semua produk dan prosedur bank syariah sesuai dengan prinsip syariah. Karena pentingnya peran DPS tersebut, UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa:

1. Dewan Pengawas Syariah wajib dibentuk di Bank Syariah dan Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS.
2. Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diangkat oleh Rapat Umum Pemegang Saham atas rekomendasi Majelis Ulama Indonesia.
3. Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) bertugas memberikan nasihat dan saran kepada direksi serta mengawasi kegiatan Bank agar sesuai dengan prinsip syariah.
4. Ketentuan lebih lanjut mengenai pembentukan Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia.

Peran DPS (dan DSN—Dewan Syariah Nasional) sangat sentral dalam sistem jaminan “*syariah compliance* (kepatutan syariah)” karena hal berikut ini.

1. Nasabah memiliki banyak keterbatasan keahlian, waktu, dan akses informasi serta kewenangan masuk dalam operasional bank.
2. Pengelola bank memiliki kecenderungan memaksimal keuntungan serta mendorong kepraktisan yang terkadang mengabaikan aspek syariah *compliance*.
3. Unsur lainnya: *Internal Syariah Reviewer*, *External Syariah Auditor*, dan lembaga advokasi konsumen syariah belum ada/efektif.
4. Sifat delegasi wewenang yang diberikan nasabah kepada DPS adalah amanah sehingga dimensi tanggung jawab DPS selain bersifat formal kelembagaan juga bertanggung jawab kepada Allah Swt.

Kedudukan, Status, dan Anggota DSN

1. Dewan Syariah Nasional (DSN) merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia (MUI).
2. DSN membantu pihak terkait, seperti Kementerian Keuangan dan BI dalam menyusun peraturan/ketentuan untuk Lembaga Keuangan Syariah (LKS).
3. Anggota DSN terdiri atas ulama, praktisi, dan pakar dalam bidang yang terkait dengan muamalah syariah.
4. Anggota DSN ditunjuk dan diangkat oleh MUI untuk masa bakti selama 5 tahun.

Tugas-Tugas Dewan Pengawas Syariah

1. Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah seorang ahli (pakar) yang menjadi sumber dan rujukan dalam penerapan prinsip-prinsip syariah termasuk sumber rujukan fatwa.
2. DPS mengawasi pengembangan semua produk untuk memastikan tidak adanya fitur yang melanggar syariat.
3. DPS menganalisis segala situasi yang belum pernah terjadi sebelumnya yang tidak didasari fatwa dalam transaksi perbankan untuk memastikan kepatuhan dan kesesuaiannya pada syariah.
4. DPS menganalisis segala kontrak dan perjanjian mengenai transaksi-transaksi di bank syariah untuk memastikan kepatuhan pada syariah.
5. DPS memastikan koreksi pelanggaran dengan segera (jika ada) untuk mematuhi syariah. Jika ada pelanggaran, anggota DPS harus mengoreksi penyimpangan itu dengan segera agar disesuaikan dengan prinsip syariah.
6. DPS memberikan supervisi untuk program pelatihan syariah bagi staf bank Islam.
7. DPS menyusun sebuah laporan tahunan mengenai neraca (atau laporan posisi keuangan—ed.) bank syariah tentang kepatuhannya pada syariah. Dengan pernyataan ini, seorang DPS memastikan kesyariahan laporan keuangan perbankan syariah.
8. DPS melakukan supervisi dalam pengembangan dan penciptaan investasi yang sesuai syariah dan produk pembiayaan yang inovatif.

Untuk menjalankan tugas-tugas tersebut, seorang DPS harus memenuhi kualifikasi tertentu. Artinya, tidak sembarang orang yang dipilih untuk menjadi DPS, sebagaimana yang terjadi selama ini. DPS tidak cukup hanya dipilih dari orang yang hanya mengerti ilmu keuangan dan perbankan. Pun sebaliknya, tidak juga hanya dari seorang ulama dan cendekiawan muslim yang tidak mengerti operasional perbankan dan ilmu ekonomi keuangan. Dengan demikian, seorang DPS haruslah *scholars of high repute with extensive experience in law, economics and banking systems and specialising in law and finance as prescribed by Islamic Syariah make up the DIB's Fatwa & Sharia Supervision Board* (Dubai Islamic Banking, 2008). Dapat disimpulkan bahwa, seorang DPS seharusnya adalah sarjana (ilmuwan) yang memiliki reputasi tinggi dengan pengalaman luas di bidang hukum, ekonomi, dan sistem perbankan dan khususnya dalam bidang hukum dan keuangan.

Mengacu pada kualifikasi DPS tersebut, bank-bank syariah di Indonesia perlu melakukan restrukturisasi, perbaikan dan perubahan ke arah yang lebih baik, serta mengangkat DPS dari kalangan ilmuwan ekonomi Islam yang berkompeten di bidangnya. Hal ini mutlak perlu dilakukan agar perannya bisa optimal dan menimbulkan citra positif bagi pengembangan bank syariah di Indonesia.

Kesalahan bank-bank syariah di Indonesia dalam mengangkat DPS adalah mengangkat orang yang sangat terkenal dari ormas (organisasi masyarakat) Islam atau terkenal dalam ilmu ke-Islaman (bukan syariah), tetapi tidak berkompeten dalam bidang perbankan dan keuangan syariah. Sebagian DPS tidak mengerti operasional perbankan syariah dan tidak optimal dalam

mengawasi banknya. Realita ini menguntungkan bagi manajemen perbankan syariah, karena mereka lebih bebas berbuat apa saja akibat pengawasannya yang sangat longgar. Namun dalam jangka panjang, hal ini justru merugikan pergerakan ekonomi syariah, tidak saja bagi bank syariah bersangkutan, tetapi juga bagi perekonomian dan bank syariah secara keseluruhan, khususnya kemajuan bank syariah di masa depan. Oleh karena itu, tidak aneh jika banyak masyarakat yang memandang bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional.

Mekanisme Kerja

Dewan Syariah Nasional (DSN)

1. DSN mengesahkan rancangan fatwa yang diusulkan oleh Badan Pelaksana Harian (BPH) DSN.
2. DSN melakukan rapat pleno setidaknya satu kali dalam tiga bulan, atau apabila diperlukan.
3. Setiap tahun, DSN membuat suatu pernyataan yang dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) yang menyatakan bahwa lembaga keuangan syariah yang bersangkutan telah/tidak memenuhi segenap ketentuan syariah sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan oleh DSN.

Badan Pelaksana Harian (BPH)

1. BPH DSN menerima usulan atau pertanyaan hukum mengenai suatu produk lembaga keuangan syariah. Usulan ataupun pertanyaan ditujukan kepada Sekretariat BPH.
2. Sekretariat BPH yang dipimpin oleh Sekretaris, paling lambat satu hari kerja setelah menerima usulan/pertanyaan, harus menyampaikan permasalahan kepada Ketua BPH.
3. Ketua BPH bersama anggota dan staf ahli, selambat-lambatnya 20 hari kerja, harus membuat memorandum khusus yang berisi telaah dan pembahasan terhadap suatu pertanyaan/usulan.
4. Ketua BPH selanjutnya membawa hasil pembahasan ke dalam Rapat Pleno Dewan Syariah Nasional untuk mendapat pengesahan.
5. Fatwa atau memorandum DSN ditandatangani oleh Ketua dan Sekretaris DSN.

Dewan Pengawas Syariah (DPS)

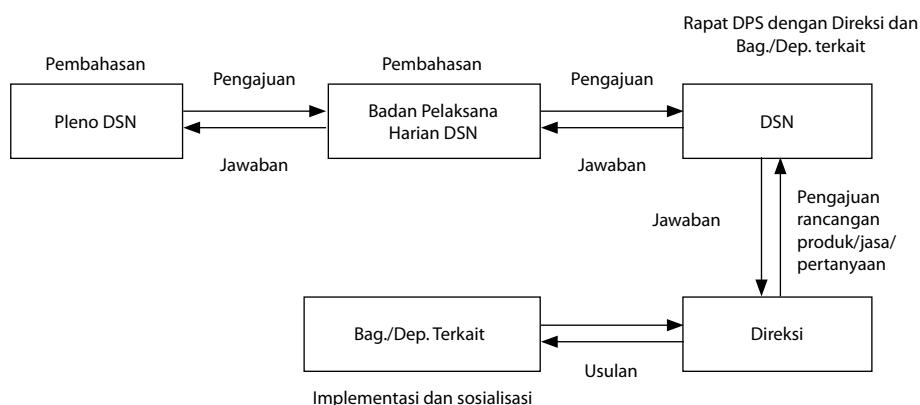
1. DPS melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah yang berada di bawah pengawasannya.
2. DPS berkewajiban mengajukan usul-usul pengembangan lembaga keuangan syariah kepada pemimpin lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN.

3. DPS melaporkan perkembangan produk dan operasional lembaga keuangan syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran.
4. DPS merumuskan permasalahan-permasalahan yang memerlukan pembahasan DSN.

Mekanisme Kerja DSN-MUI

1. DSN mengesahkan rancangan fatwa yang diusulkan BPH DSN.
2. DSN melakukan rapat pleno minimal satu kali dalam sebulan.
3. DSN setiap tahunnya membuat pernyataan yang dimuat dalam laporan tahunan (*annual report*) bahwa LKS memenuhi ketentuan syariah sesuai fatwa DSN.

Gambar 5.1 menunjukkan mekanisme kerja dari DPS

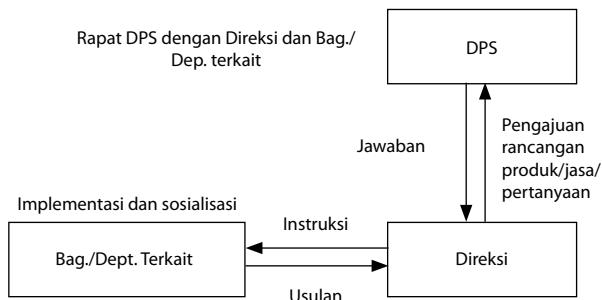


Gambar 5.1 Mekanisme kerja Dewan Syariah Nasional

Mekanisme Kerja DPS

1. DPS melakukan pengawasan secara periodik pada LKS yang berada dalam pengawasannya.
2. DPS berkewajiban mengajukan usul-usul pengembangan LKS kepada pemimpin LKS bersangkutan dan kepada DSN.
3. DPS melaporkan perkembangan produk dan operasional LKS yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran.
4. DPS merumuskan permasalahan yang memerlukan pembahasan DSN.

Gambar 5.2 menunjukkan mekanisme kerja dari DPS.



Gambar 5.2 Mekanisme kerja Dewan Pengawas Syariah

Hubungan Dewan Pengawas Syariah dan Dewan Syariah Nasional

Dengan adanya DPS pada setiap bank umum syariah (BUS) yang berpusat di Ibu Kota Republik Indonesia (DKI Jakarta), hal ini tidak menolak kemungkinan munculnya berbagai perbedaan pendapat (*ijtihad*) tentang beberapa produk perbankan syariah antara satu bank syariah dan bank syariah yang lain. Ini akan membingungkan para nasabah dan sulit untuk menyatukan persepsi umat Islam terhadap perbankan syariah di Indonesia. Oleh karena itu, DSN didirikan yang mengetuai semua institusi keuangan syariah di Indonesia. Berdasarkan peraturan yang diberlakukan di Indonesia, BUS, UUS, dan BPRS wajib memiliki DPS yang berkedudukan di kantor pusat BUS, UUS, dan BPRS. Syarat-syarat anggota DPS diatur dan ditetapkan oleh DSN. Dewan ini berfungsi mengawasi kegiatan usaha BPRS agar sesuai dengan prinsip syariah yang berpedoman kepada fatwa DSN. DSN dibentuk pada 1997 yang merupakan hasil rekomendasi Lokakarya Nasional Reksa Dana Syariah, bulan Juli 1997. Selain itu, MUI telah membentuk suatu badan independen yang bekerja secara otonom di bawahnya. Badan ini dipimpin oleh Ketua Umum MUI dan setia usaha (*ex-officio*). Kegiatan sehari-hari DSN dijalankan oleh BPH DSN dengan seorang Ketua dan Sekretaris, serta beberapa orang anggota.

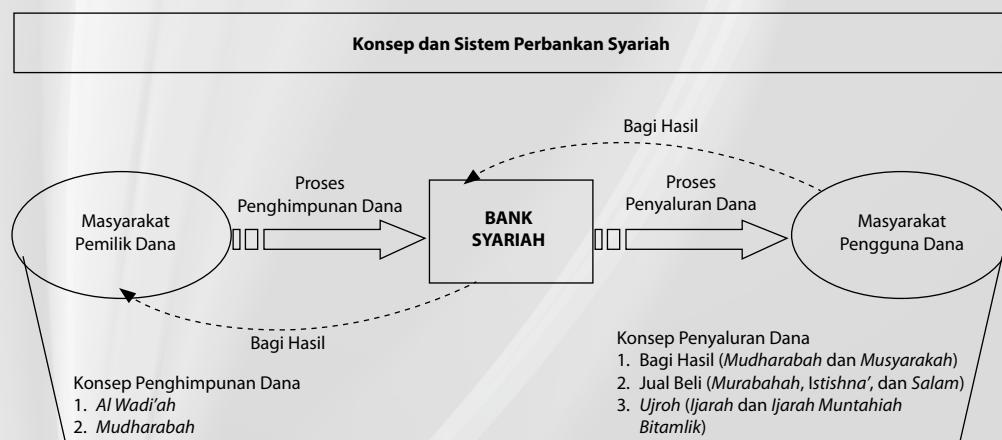
Bab 6

KONSEP OPERASIONAL BANK SYARIAH

Bab ini membahas tentang konsep operasional dari bank syariah. Pembahasannya menguraikan tentang prinsip-prinsip operasional bank syariah dan teknis perhitungan bagi hasil. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan tentang hal tersebut. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Islam adalah suatu agama yang dapat digunakan sebagai pandangan hidup yang praktis, serta mengajarkan segala sesuatu yang baik dan bermanfaat untuk umat manusia. Selain itu, Islam adalah agama fitrah yang sangat sesuai dengan sifat dasar manusia (*human nature*). Islam memberikan dasar-dasar ajaran dalam aplikasi praktis untuk pandangan hidup sehingga dapat selalu menyesuaikan dengan perubahan-perubahan kondisi riil dalam masyarakat.



Gambar 6.1 Skema hubungan antara bank syariah dan nasabahnya

Prinsip Operasional Bank Syariah

Perbankan syariah menjalankan fungsi-fungsi operasional perbankan meliput penghimpunan, penyaluran, dan jasa. Islam dalam memberikan dasar-dasar pedoman operasional perbankan bank syariah dapat menjalankan prinsip-prinsip, sebagai berikut.

1. Produk pembiayaan (*financing*)
 - a. *Equity financing* (pembiayaan ekuitas)
 - b. Kontrak *musyarakah* (*joint venture profit sharing*)
 - c. Kontrak *mudharabah* (*trustee profit sharing*)
 - d. *Debt financing (cost plus financing)*
 - e. Kontrak *murabahah*
 - f. Kontrak *bai' as salam*
 - g. Kontrak *bai' al istishna'*
 - h. Kontrak *al ijarah*
 - i. Kontrak *qardh*
2. Produk penghimpunan dana (*funding*)
 - a. Rekening koran (*current account* atau *demand deposit*) dengan prinsip *wadi'ah*
 - b. Rekening tabungan prinsip *wadi'ah* atau *mudharabah* (*saving account*)
 - c. Rekening *mudharabah mutlaqah* untuk investasi umum (*investment account*)
 - d. Rekening *mudharabah muqayyadah* untuk investasi khusus (*special investment account*)
3. Produk jasa
 - a. *Letter off credit* (jaminan peminjaman) dengan prinsip *wakalah*, *musyarakah*, atau *mudharabah*
 - b. Garansi bank prinsip *kafalah*
 - c. Transfer and prinsip *wakalah*
 - d. Jual beli valuta asing atau valas (*sharf*)

Gambar 6.2 memberikan gambaran mengenai produk-produk perbankan syariah. Berikut ini adalah uraian pengertian masing-masing berdasarkan bagan tersebut.

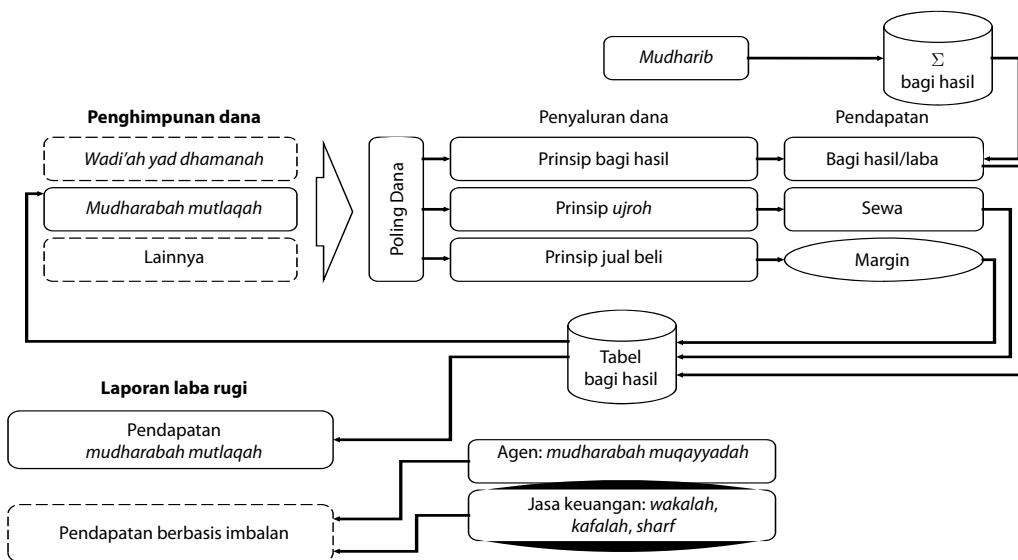
1. *Wadi'ah* adalah penitipan dana atau barang dari pemilik dana/barang kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban pihak yang menerima titipan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.
2. *Mudharabah* adalah penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit-loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) di antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Fungsi Bank	Prinsip yang Digunakan	Produk	Return (Tingkat Pengembalian)
Penghimpunan	Wadi'ah (titipan)	▪ Wadi'ah (titipan)	▪ Bonus
	Mudharabah (kongsi)	▪ Tabungan ▪ Deposito	▪ Bagi hasil
Pembiayaan	Murabahah (jual beli)	▪ Pembiayaan murabahah	▪ Margin
	Mudharabah Musyarakah (kongsi)	▪ Pembiayaan mudharabah	▪ Bagi hasil
	Qardh (pinjaman)	▪ Qardhul hasan	
Jasa	Wakalah (wakil)	▪ Kiriman uang ▪ Inkaso dan LC	
	Kafalah	▪ Bank Garansi	▪ Fee

Gambar 6.2 Produk perbankan syariah

3. *Musyarakah* adalah penanaman dana dari pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian yang timbul ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/ modal masing-masing.
4. *Murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
5. *Salam* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh. *Istishna'* adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.
6. *Ijarah* adalah transaksi sewa-menyeWA atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa.
7. *Qardh* adalah pinjam-meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

Gambar 6.3 memberikan gambaran konsep operasional bank syariah. Gambar tersebut menjelaskan bahwa bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dengan akad *wadiyah*, *mudharabah*, dan cara lainnya. Dana yang dihimpun selanjutnya oleh bank syariah disalurkan kepada pihak yang memerlukan dana dengan akad bagi hasil, sewa-menyeWA, dan/atau jual beli. Dari akad bagi hasil, bank akan memperoleh pendapatan bagi hasil, sedangkan dari akad sewa bank akan memperoleh biaya sewa. Sementara, dari akad jual beli, bank akan memperoleh keuntungan berupa margin. Selain tugas utama menghimpun dan menyalurkan



Gambar 6.3 Skema alur operasional bank syariah

dana, bank syariah juga memberikan layanan/jasa kepada nasabah dengan memperoleh *fee* dari pengguna layanan perbankan.

Bagi Hasil Mudharabah Musyarakah

Landasan Syariah

“Pemilik modal menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang untuk dikelola, sedangkan keuntungan dagang itu dibagi menurut kesepakatan bersama” (Ensiklopedia Hukum Islam).

Teknis Perbankan

Mudharabah adalah kerja sama antara pemilik modal atau bank dan pengelola atau nasabah. Keuntungan yang diperoleh dibagi menurut kesepakatan di muka dan kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

Musyarakah adalah kerja sama antara bank dan nasabah, di mana masing-masing menginvestasikan modalnya dengan keuntungan dibagi menurut kesepakatan di muka. Sementara itu, kerugian yang terjadi ditanggung oleh bank dan nasabah secara proporsional.

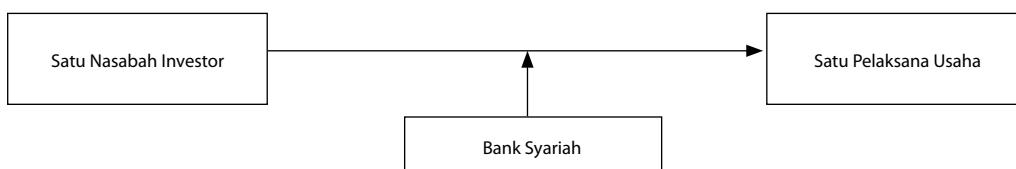
Untuk skema *mudharabah muqayyadah off balance sheet* (Gambar 6.4a), bank syariah sebagai *channeling* hanya memperoleh *fee* dari jasa yang diberikan. Disebut “*off balance sheet*” karena transaksi antara *shahibul maal* dan *mudharib* tidak dibukukan dalam buku bank,

tetapi hanya dicatat secara khusus di luar buku bank. Biasanya, pengguna produk ini adalah pemilik dana yang besar dan pihak yang memerlukan dana besar, seperti pengusaha atau proyek-proyek.

Skema *mudharabah muqayyadah on balance sheet* berdasarkan sektor (Gambar 6.4b) adalah skema di mana bank syariah menyalurkan dana yang dihimpun kepada pihak yang memerlukan dana pada sektor tertentu. Skema ini adalah jenis yang paling banyak diterapkan bank syariah.

Skema *mudharabah muqayyadah on balance sheet* berdasarkan akad yang digunakan (Gambar 6.4c). Skema ini digunakan apabila invenstor menginginkan dana yang dititipkan bank diinvestasikan sesuai keinginan investor.

Selain akad tersebut, kebanyakan nasabah—khususnya nasabah kecil—memercayakan secara penuh dananya di bank syariah. Kondisi ini tidak memberikan persyaratan khusus kepada bank untuk menginvestasikan dananya. Bank melakukan analisis untuk menginvestasikan sesuai dengan analisis dan kebutuhan yang dilakukan pihak bank syariah. Akad yang digunakan oleh bank kepada investor adalah *mudharabah mutlaqah*.



a. Skema Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet (Channelling)



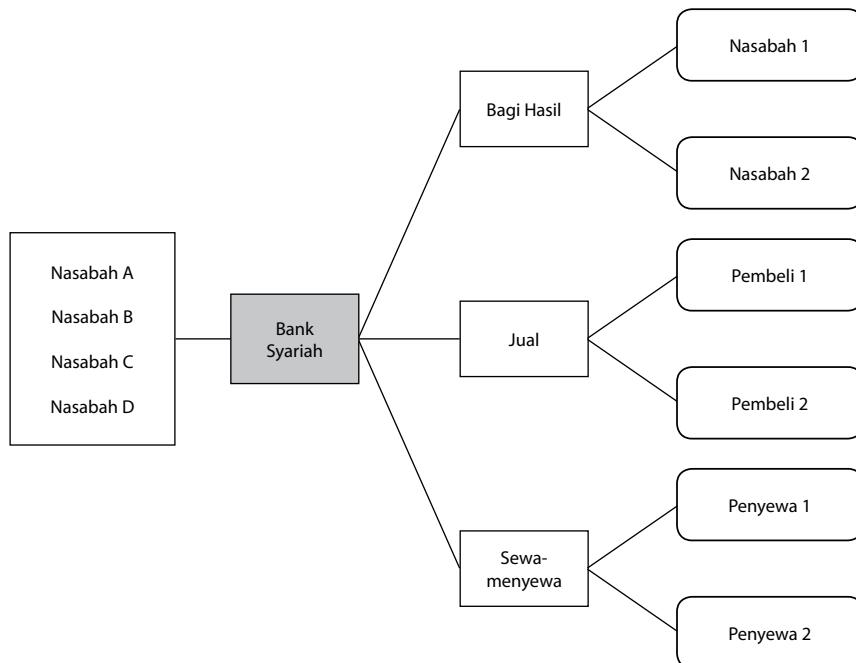
b. Skema Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet (executing) berdasarkan sektor



Gambar 6.4 Skema-skema *mudharabah muqayyadah*

- Skema *mudharabah muqayyadah off balance sheet (chanelling)*.
- Skema *mudharabah muqayyadah on balance sheet (executing)* berdasarkan sektor.
- Skema *mudharabah muqayyadah on balance sheet (executing)* berdasarkan akad yang digunakan.

Akad *mudharabah mutlaqah on balance sheet* (Gambar 6.5) merupakan akad yang paling banyak digunakan nasabah penyimpan dana yang tidak mempermasalahkan penggunaan dana tersebut. Bank syariah diberi kebebasan untuk mengalokasikan dana berdasarkan analisis perbankan.



Gambar 6.5 Skema *mudharabah mutlaqah on balance sheet*

Rukun dan Syarat Mudharabah

1. Rukun
 - a. Ada pemilik modal.
 - b. Ada pengelola.
 - c. Ada usaha yang dikelola.
 - d. Ada keuntungan yang diharapkan.
 - e. Ada pengikatan antara pemilik modal dan pengelola.
2. Syarat
 - a. Baik pemilik modal maupun pengelola, keduanya paham akan hukum.
 - b. Modal harus berbentuk tunai, dalam jumlah yang dapat dihitung.
 - c. Pembagian keuntungan disepakati bersama.
3. Implementasi *mudharabah* dalam teknis perbankan
 - a. Nasabah memiliki proyek.
 - b. Nasabah meminta pembiayaan dari bank untuk membiayai proyeknya.

- c. Nasabah mengelola proyek.
 - d. Nisbah bagi hasil keuntungan ditetapkan di muka dengan kesepakatan bersama.
 - e. Jangka waktu pengelolaan ditetapkan.
 - f. Jangka waktu pembagian bagi hasil ditentukan.
 - g. Bank diizinkan ikut serta mengawasi pengelolaan.
4. Objek *mudharabah*
- Objek *Mudharabah* dapat didasarkan pada jenis usaha, seperti waralaba atau kemitraan. Selain itu, objek *mudharabah* dapat digunakan untuk modal kerja dan investasi.
5. Modal
- a. Modal diberikan untuk pengelolaan usaha yang sudah disepakati bersama.
 - b. Jumlah modal yang disertakan harus jelas.
 - c. Penyertaan modal bisa dilakukan sekaligus atau bertahap sesuai kesepakatan bersama.
 - d. Jika ada biaya-biaya lain yang dibutuhkan, beban biaya tidak termasuk dalam perhitungan modal.
5. Bagi hasil
- a. Perhitungan bagi hasil dapat dihitung dari pendapatan kotor (yaitu *revenue sharing*) atau dari pendapatan bersih (yaitu *profit sharing*) sesuai kesepakatan bersama.
 - b. Pembagian bagi hasil bisa dihitung setiap bulan, per tiga bulan (kuarter), atau bergantung pada kesepakatan bersama.
 - c. Besarnya nisbah bagi hasil bergantung pada kesepakatan bersama.
 - d. Apabila terjadi kegagalan usaha yang disebabkan oleh nasabah sebagai pengelola modal maka kerugian tersebut menjadi tanggung jawab nasabah. Modal menjadi piutang bank.
6. Pengelolaan usaha
- a. Bank bisa ikut mengawasi atau terlibat dalam pengelolaan usaha nasabah bergantung pada kesepakatan bersama.
 - b. Bank tidak berhak untuk membatasi usaha nasabah dalam mendapatkan keuntungan sepanjang usaha tersebut tidak melanggar syariat dan/atau tidak mengganggu aktivitas usaha yang utama.
7. Dokumentasi perbankan
- a. Surat Permohonan *Mudharabah*.
 - b. Surat Persetujuan *Mudharabah*.
 - c. Akad *mudharabah*.
 - d. Surat Permohonan Realisasi *Mudharabah* (SPRM).
 - e. Tanda Terima Uang Oleh Nasabah (TTUON).
8. Akad *mudharabah*
- a. Spesifikasi proyek.
 - b. Jumlah modal yang disertakan.
 - c. Jangka waktu *mudharabah*.

- d. Nisbah bagi hasil.
 - e. Jangka waktu (*terms*) bagi hasil.
9. Prinsip dasar (*basic principle*) pengembalian modal
- a. Bagi hasil diberikan setiap bulan atau per tiga bulan (kuartal) yang bergantung pada arus kas (*cash flow*), kesepakatan, dan analisis *account officer*.
 - b. Modal dikembalikan pada akhir periode *mudharabah*.
 - c. Teknis pelaksanaan dapat bervariasi.
 - d. Modal dikembalikan bersama-sama dengan bagi hasil.
 - e. Modal ditampung di dalam *escrow account* dan didebet oleh bank syariah pada akhir periode.

Contoh Soal

Ali berniat membuka usaha warung telekomunikasi (wartel) di garasi rumahnya.

Modal yang dibutuhkan

1. Renovasi dan pengecatan	= Rp 5.000.000,-
2. Sekat ruangan 4 boks telepon	= Rp 10.000.000,-
3. 1 AC Split 1 PK	= Rp 3.000.000,-
4. Tambah daya listrik	= Rp 2.000.000,-
5. Beli 4 pesawat telepon	= Rp 500.000,-
6. Beli 1 mesin faks	= Rp 2.000.000,-
7. Kursi dan meja penjaga	= Rp 2.500.000,-
8. Total biaya	= Rp25.000.000,-

Perkiraan pendapatan (minimal)

1. Penggunaan telepon lokal/hari	= $4 \times 15 \times \text{Rp}3.000,-$	= Rp 180.000,-
2. Penggunaan telepon SLJJ/hari	= $1 \times 8 \times \text{Rp}5.000,-$	= Rp 40.000,-
3. Pengguna faks/hari	= $1 \times 4 \times \text{Rp}3.000,-$	= Rp 12.000,-
4. Pendapatan kotor/hari	= Rp 232.000,-	
5. Pendapatan kotor/bulan	= Rp 6.960.000,-	

Perkiraan pengeluaran (maksimum)

1. Biaya gaji pegawai (2 orang)	= Rp 800.000,-
2. Pembayaran pulsa ke PT Telkom	= Rp 1.560.000,-
3. Biaya pemeliharaan	= Rp 100.000,-
4. Biaya listrik	= Rp 200.000,-

(bersambung)

Contoh Soal (lanjutan)

- | | |
|---|------------------|
| 5. Total biaya/bulan | = Rp 2.660.000,- |
| 6. Keuntungan/bulan | = Rp 4.300.000,- |
| 7. Bank menginginkan modal + keuntungan | = Rp30.000.000,- |
| 8. Dengan pengembalian selama | = 12 bulan |

Jika modal diterima pada akhir periode

Minimum bagi hasil yang diharapkan bank/bulan = Rp5.000.000,-/12 = Rp416.667,-
Laba bersih/bulan = Rp4.300.000,-

Bagi hasil yang disepakati

Bank 10% = Rp430.000,-

Nasabah 90% = Rp3.870.000,-

(Nasabah harus menyisihkan Rp2 juta/bulan untuk pengembalian modal di akhir periode)

Jika modal bersama-sama dibagikan dengan bagi hasil

Cicilan yang ingin diterima bank/bulan (minimal) = Rp2.500.000,-

Bila bagi hasil berdasarkan bagi pendapatan (*revenue sharing*)

Bank = $75\% \times \text{Rp}6.960.000,-$ = Rp5.220.000,-

a. Biaya bulanan = Rp2.660.000,-

b. Penerimaan bank = Rp2.560.000,-

Nasabah = $25\% \times \text{Rp}6.960.000,-$ = Rp1.740.000,-

Bila bagi hasil berdasarkan bagi untung (*profit sharing*)

Bank = $65\% \times \text{Rp}4.300.000,-$ = Rp2.795.000,-

a. 60% = Rp2.580.000,-

b. 62% = Rp2.666.000,-

Nasabah = $35\% \times \text{Rp}4.300.000,-$ = Rp1.505.000,-

a. 40% = Rp1.720.000,-

b. 38% = Rp1.634.000,-

Bab 7

INFORMASI KEUANGAN PERBANKAN

Bab ini akan memberikan contoh-contoh informasi keuangan perbankan. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menyusun informasi keuangan perbankan. Adapun informasi keuangan perbankan yang harus disusun meliputi: neraca; laporan laba rugi dan saldo laba; laporan komitmen dan kontingensi; laporan kualitas aset/aktiva produktif (KAP); perhitungan liabilitas penyediaan modal minimum; serta perhitungan liabilitas penyediaan minimum untuk bank asing. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Sebagai lembaga keuangan, perbankan harus menyajikan informasi keuangan secara lengkap dan akurat. Informasi keuangan yang disusun juga digunakan untuk mengukur kinerja keuangan dari perbankan. Berdasarkan ketentuan dari Bank Indonesia (BI), informasi yang dibuat harus meliputi hal-hal berikut ini.

1. Neraca.
2. Laba rugi dan saldo laba.
3. Komitmen dan kontingensi.
4. Kualitas aset/aktiva produktif (KAP).
5. Perhitungan liabilitas penyediaan modal minimum.
6. Perhitungan liabilitas penyediaan modal minimum (bank asing).

Neraca

Neraca (atau laporan posisi keuangan) mencakup aset, liabilitas, dan ekuitas dari para pemilik rekening investasi tidak terbatas dan sejenisnya, serta modal pemilik pada suatu tanggal yang harus diungkapkan (Zainul, 2003: 73). Neraca/laporan posisi keuangan adalah laporan keuangan yang menunjukkan aset, liabilitas, dan modal dari suatu perbankan pada saat

Tabel 7.1 Neraca (atau laporan posisi keuangan)
Per 31 Desember 2011
(dalam ribuan rupiah)

No	Pos-PoS	Jumlah
	ASET	
1	Kas	***
2	Penempatan pada Bank Indonesia	***
3	Giro pada bank lain	***
4	Penempatan pada bank lain	***
5	Investasi dalam surat-surat berharga	***
6	Piutang	***
	a. Piutang <i>Murabahah</i>	***
	b. Piutang <i>Istishna'</i>	***
7	Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	***
8	Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	***
9	Pinjaman <i>Qardh</i>	***
10	Penyisihan Kerugian Penghapusan buku Aset Produktif	***
11	<i>Ijarah</i>	***
12	Aset <i>Istishna'</i> dalam Penyelesaian	***
13	Aset Tetap dan Akumulasi Penyusutan	***
	a. Aset Tetap	***
	b. Akumulasi Penyusutan -/-	***
14	Piutang Pendapatan <i>Ijarah</i>	***
15	Aset Lainnya	***
	TOTAL ASET	***
1	LIABILITAS	
1.1	Liabilitas Segera	***
1.2	Bagi Hasil yang Belum Dibagikan	***
1.3	Simpanan	***
1.4	Simpanan dari bank lain	***
1.5	Liabilitas Lain-Lain	***
1.6	Estimasi Kerugian Komitmen dan Kontingensi	***
1.7	Pinjaman Subordinasi	***
2	INVESTASI TIDAK TERIKAT	
2.1	Investasi Tidak Terikat dari Bukan Bank	***
	a. Tabungan <i>Mudharabah</i>	***
	b. Deposito <i>Mudharabah</i>	***
2.2	Investasi Tidak Terikat dari Bank	***
	a. Tabungan <i>Mudharabah</i>	***
	b. Deposito <i>Mudharabah</i>	***
2.3	Surat Berharga yang diterbitkan	***
3	EKUITAS	
3.1	Modal Disetor	***
3.2	Saldo Laba Tahun Lalu	***
3.3	Saldo Laba	***
	TOTAL LIABILITAS, INVESTASI TIDAK TERIKAT DAN EKUITAS	***

Tabel 7.2 Perhitungan Laba/Rugi

Periode: 1 Januari 2011 s.d. 31 Desember 2011
 (dalam ribuan rupiah)

No	Pos-Pos	Kumulatif
1	Pendapatan Operasi Utama	
1.1	Pendapatan dari Jual Beli	
a.	<i>Murabahah</i>	***
b.	<i>Istishna'</i>	***
1.2	Pendapatan dari Bagi Hasil	
a.	<i>Musyarakah</i>	***
b.	<i>Mudharabah</i>	***
1.3	Pendapatan dari Sewa (Neto)	***
1.4	Pendapatan Operasi Utama Lainnya	***
TOTAL PENDAPATAN OPERASI UTAMA		***
2	Hak Pihak Ketiga atas Bagi Hasil Investasi Tidak Terikat	
2.1	Bagi Hasil Tabungan	***
2.2	Bagi Hasil Deposito	***
2.3	Bagi Hasil Penempatan Dana	***
2.4	Bagi Hasil Surat Berharga	***
TOTAL HAK PIHAK KETIGA ATAS BAGI HASIL INVESTASI TIDAK TERIKAT		***
PENDAPATAN OPERASI UTAMA BAGIAN BANK SEBAGAI MUDHARIB		
3	Pendapatan Operasi Lainnya	
3.1	Pendapatan <i>Fee Rahn</i>	***
3.2	Pendapatan <i>Fee Jasa-Jasa</i>	***
3.3	Pendapatan <i>Fee</i> Investasi Terikat	***
3.4	Pendapatan <i>Fee</i> Lainnya	***
3.5	Pendapatan Administrasi	***
3.6	Pendapatan Transaksi Valuta Asing	***
TOTAL PENDAPATAN OPERASI LAINNYA		***
4	Beban Operasional Lainnya	
4.1	Beban Bonus <i>Wadi'ah</i>	***
4.2	Beban Penyisihan Kerugian Aset Produktif	***
4.3	Beban Estimasi Kerugian Komitmen dan Kontingensi	***
4.4	Beban Penyusutan Aset Tetap	***
4.5	Beban Premi dalam Rangka Penjaminan	***
4.6	Beban Sewa	***
4.7	Beban Promosi	***
4.8	Beban Tenaga Kerja	***
4.9	Beban Administrasi dan Umum	***
TOTAL BEBAN OPERASI LAINNYA		***
PENDAPATAN OPERASI-BERSIH		
5	Pendapatan Non-Operasi	***
6	Beban Non-Operasi	***
LABA SEBELUM ZAKAT DAN PAJAK		***
7	Zakat	***
LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN		***
8	Taksiran Pajak Penghasilan	***
LABA BERSIH		***

tertentu. Neraca perbankan merupakan salah satu laporan keuangan yang harus dipublikasikan dengan baik. Pada masa lalu, neraca dianggap sebagai rahasia sebuah bank, tetapi saat ini, neraca yang dipublikasikan akan mengangkat citra bank karena masyarakat dapat mengetahui prestasi dari bank yang menyampaikan laporan neraca tersebut. Contoh neraca bank syariah diilustrasikan pada Tabel 7.1.

Laba Rugi

Laporan rugi laba mencakup pendapatan investasi, biaya-biaya, serta keuntungan atau kerugian yang harus diungkapkan berdasarkan jenisnya selama periode yang dicakup oleh laporan laba-rugi (Zainul, 2003: 76). Perhitungan laba rugi disusun oleh perbankan untuk menghitung pos-pos pendapatan dan pos-pos biaya dari suatu bank pada periode tertentu. Tabel 7.2 mengilustrasikan contoh laporan laba/rugi perbankan syariah.

Komitmen dan Kontingensi

Komitmen (ikat janji) menggambarkan tentang hal ihwal yang sudah menjadi kesepakatan antara bank dan pihak ketiga. Dana kontingensi (*off balance sheet*) adalah dana “talangan” pihak bank kepada pihak ketiga atau sebaliknya. Boks 7.1 mengilustrasikan contoh laporan komitmen dan kontingensi bank syariah.

Ikhtisar Keuangan Bank

Ikhtisar keuangan menggambarkan ringkasan informasi keuangan dari neraca, laba rugi, dan analisis yang memiliki keterkaitan antara laporan neraca dan laporan laba rugi tersebut. Tabel 7.3 mengilustrasikan contoh ikhtisar keuangan bank syariah yang secara sederhana akan menggambarkan ringkasan kinerja keuangan dari bank syariah.

Berikut ini adalah ringkasan rasio keuangan yang sering terpublikasikan.

1. Rasio yang menggambarkan perbandingan antara laba bersih dan aset produktif.
2. Rasio yang menggambarkan total modal dibandingkan dengan total aset.
3. CAR (*capital adequacy ratio*—rasio kecukupan modal).
4. *Loan to Deposit Ratio* (LDR) menggambarkan perbandingan total pembiayaan dengan total dana pihak ketiga.
5. Tingkat pengembalian aset (*Return on Asset*—ROA) menggambarkan rasio antara laba setelah pajak dan rata-rata total modal.

Boks 7.1 Laporan Keuangan Publikasi Bulanan Komitmen dan Kontingensi
(Dalam Jutaan Rupiah)

Pos-Pos Bank Desember 2011	
KOMITMEN	
Tagihan Komitmen	
Fasilitas Pembiayaan yang Diterima dan Belum Digunakan	
Posisi Pembelian <i>Spot</i> yang Masih Berjalan	
a. Terkait dengan Bank	
b. Tidak Terkait dengan Bank	
Posisi Pembelian <i>Forward</i> yang Masih Berjalan	
a. Terkait dengan Bank	
b. Tidak Terkait dengan Bank	
Lainnya	
Jumlah Tagihan Komitmen	
Liabilitas Komitmen	
Fasilitas Piutang <i>Qardh</i> yang Belum Ditarik	***
Fasilitas Pembiayaan kepada nasabah yang Belum Ditarik	***
a. Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	***
b. Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	***
Fasilitas Pembiayaan kepada Bank Syariah Lain yang Belum Ditarik	***
<i>Irrevocable L/C</i> yang Masih Berjalan	***
Posisi Penjualan <i>Spot</i> yang Masih Berjalan	
a. Terkait dengan Bank	
b. Tidak Terkait dengan Bank	
Posisi Penjualan <i>Forward</i> yang Masih Berjalan	
a. Terkait dengan Bank	
b. Tidak Terkait dengan Bank	
Lainnya	***
Jumlah Liabilitas Komitmen	***
JUMLAH KOMITMEN BERSIH	***
KONTINGENSI	
Tagihan Kontingensi	
Garansi (<i>Kafalah</i>) yang Diterima	
Pendapatan yang akan Diterima (Non-Lancar)	
a. Terkait dengan Bank	
b. Tidak Terkait dengan Bank	
Lainnya	***
Jumlah Tagihan Kontingensi	***
Liabilitas Kontingensi	
Garansi (<i>Kafalah</i>) yang Diberikan	***
Lainnya	***
Jumlah Liabilitas Kontingensi	***
JUMLAH KONTINGENSI BERSIH	***

Tabel 7.3 Ikhtisar Keuangan Bank Syariah

Periode: Desember 2010

(Dalam Jutaan Rupiah)

Pos-PoS	Total
Neraca	
- Total Aset	***
- Total Aset Produktif	***
- Pembiayaan yang Diberikan	***
- Penempatan SWBI	***
- Total Dana Pihak Ketiga	***
- Surat Berharga yang Diterbitkan	***
- Total Modal	***
- Modal Disetor	***
Laba/Rugi	
- Pendapatan Margin dan Bagi Hasil	***
- Pendapatan Operasi Lainnya	***
- Hak Pihak Ketiga atas Bagi Hasil	***
- Total Beban Operasi Lainnya	***
- Laba Sebelum Pajak	***
- Laba Setelah Pajak	***
Rasio Keuangan	
- Laba Bersih/Total Aset Produktif	***%
- Total Modal/Total Aset	***%
- CAR (<i>Capital Adequacy Ratio</i> —rasio kecukupan modal)	***%
- LDR (<i>Loan to Deposit Ratio</i> ; Total Pembiayaan/Total Dana Pihak Ketiga)	***%
- ROA (<i>Return on Asset</i> ; Laba Sebelum Pajak/Rata-Rata Total Aset)	***%
- ROE (<i>Return on Equity</i> ; Laba Setelah Pajak/Rata-Rata Total Modal)	***%
- PPAP (Penyisihan Penghapusan Aset/Aktiva Produktif) telah Dibentuk terhadap PPAP Wajib Dibentuk	***%

Bab 8

MANAJEMEN PENGHIMPUNAN DANA

Bab ini membahas manajemen penghimpunan dana bank yang terdiri atas sumber-sumber dana dan perhitungan pembagian hasil. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan sumber-sumber dana bank dan dapat melakukan perhitungan pembagian hasil antara pemilik dana dan bank. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Bank sebagai suatu lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana. Dana yang terhimpun kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Kegiatan bank mengumpulkan dana disebut dengan kegiatan *funding* (penghimpunan dana). Sementara itu, kegiatan menyalurkan dana masyarakat oleh bank disebut dengan kegiatan *financing* (pembiayaan) atau *lending* (peminjaman). Dalam menjalankan kedua aktivitas tersebut, bank harus menjalankannya dengan penuh amanah karena menyangkut kepercayaan masyarakat yang memercayakan dananya kepada bank. Untuk memahami bagaimana seharusnya bank menjalankan aktivitas *funding* dan *financing*, beberapa hal yang terkait dengan persoalan penghimpunan dana oleh bank perlu dikaji.

Penghimpunan dana bank adalah upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktivitas *funding* untuk disalurkan kepada aktivitas *financing*, dengan harapan bank yang bersangkutan tetap mampu memenuhi likuiditas (kemampuan lembaga untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi), “rentabilitas” (kemampuan lembaga untuk menghasilkan laba selama periode tertentu), dan “solvabilitas” (kemampuan lembaga untuk membayar semua utang-utangnya, baik jangka pendek maupun jangka panjang). Bank juga memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (surplus unit) dengan kelompok atau pihak lain yang mengalami kekurangan dana (defisit unit). Melalui bank, kelebihan dana-dana tersebut

dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Bank mempunyai hubungan kemitraan antara penyandang dana (*shahib al-maal* atau *shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang diberikan kepada nasabah yang menyimpan dananya. Dengan demikian, kemampuan manajemen bank untuk melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha, dan pengelola investasi yang profesional (*professional investment manager*) akan sangat menentukan kualitas usahanya sebagai lembaga perantara serta kemampuannya menghasilkan laba.

Penghimpunan Dana Bank

Sumber utama modal bank syariah adalah modal inti (*core capital*) dan kuasi ekuitas. Modal inti adalah modal yang berasal dari para pemilik bank, yang terdiri atas modal yang disetor oleh para pemegang saham, cadangan, dan laba yang ditahan. Sementara itu, kuasi ekuitas adalah dana-dana yang tercatat dalam rekening-rekening bagi hasil (*mudharabah*)—perhatikan Tabel 8.1 (Zainul, 2003: 150).

Dalam bisnis perbankan, ada tiga produk penghimpunan dana, sebagai berikut.

1. Giro
 - a. Simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu atau berdasarkan kesepakatan dengan menggunakan cek atau kartu ATM (anjungan tunai mandiri) sebagai media/alat penarikan.
 - b. Dapat dibuka oleh perusahaan atau perorangan.
 - c. Aturan tentang setoran pertama dan saldo minimum.
 - d. Cek dapat berbentuk tunai atau melalui rekening (*account payable*)
2. Tabungan
 - a. Simpanan yang dapat diambil berdasarkan kesepakatan dengan menggunakan buku tabungan atau kartu ATM sebagai alat penarikan.
 - b. Buku tabungan/*account statement* merupakan bukti kepemilikan dari pemegang rekening.
 - c. Aturan tentang setoran pertama dan saldo minimum.

Tabel 8.1 Produk penghimpunan dana bank syariah

Produk	Nasabah	Bank
<i>Wadi'ah</i>	Pemilik titipan	Penerima titipan
<i>Mudharabah</i>	Pemilik modal/dana (<i>shahibul maal</i>)	Pengelola dana (<i>mudharib</i>)
<i>Mudharabah</i>	Pemilik modal/dana (<i>shahibul maal</i>)	<i>Mudharib/wakil</i>
<i>Qardh</i>	Pemberi pinjaman	Peminjam

3. Deposito

- a. Simpanan untuk jangka waktu tertentu yang dapat diambil setelah jatuh tempo.
- b. Menggunakan bilyet sebagai tanda bukti simpanan, yang mendapatkan bagi hasil yang dibayarkan setiap akhir bulan

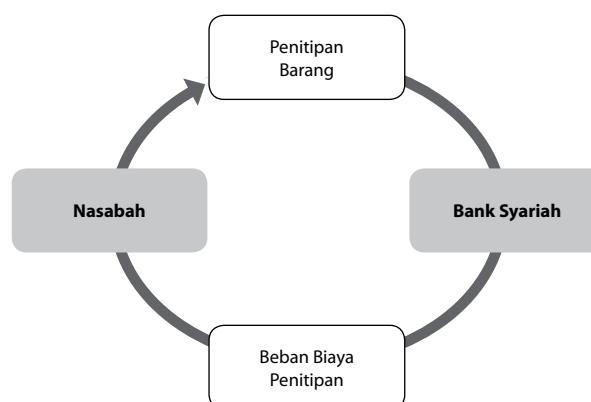
Dalam bank syariah, produk-produk penghimpunan dana ini dapat diterapkan berdasarkan prinsipnya masing-masing.

1. *Wadi'ah*

- a. *Wadi'ah* adalah akad titipan atau simpanan, di mana barang yang dititipkan dapat diambil sewaktu-waktu. Pihak yang menerima titipan dapat meminta jasa untuk keamanan dan pemeliharaan.
- b. Karena prinsip *wadi'ah* adalah titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu dan tidak dapat menghasilkan keuntungan, produk yang dapat diterapkan untuk prinsip ini adalah giro dan tabungan. (Mekanisme kerja *wadi'ah* ditunjukkan pada Gambar 8.1.)

2. *Mudharabah*

- a. Akad usaha dua pihak di mana salah satunya memberikan modal (*shahibul maal*), sedangkan pihak lainnya memberikan keahlian (*mudharib*), dengan nisbah keuntungan yang disepakati dan apabila terjadi kerugian maka pemilik modal menanggung kerugian tersebut. Karena karakter *mudharabah* seperti ini, *mudharabah* dapat diterapkan pada dua produk, yaitu tabungan dan deposito
- b. Dengan menerapkan *mudharabah* pada tabungan dan deposito, nasabah bertindak selaku *shahibul maal* dan Bank bertindak selaku *mudharib*.
- c. Nasabah dan bank harus menyepakati nisbah bagi hasil ketika pembukaan tabungan dan deposito *mudharabah*.
- d. Simpanan dalam tabungan dan deposito *mudharabah* hanya dapat ditarik setelah jangka waktu tertentu (tidak dapat ditarik sewaktu-waktu) untuk memastikan dana tersebut digunakan dalam usaha bank.



Gambar 8.1 Mekanisme kerja *wadi'ah yad amanah*

- e. Pembagian hasil menurut tradisi yang berlaku. Di Indonesia, pembagian hasil dilakukan pada setiap akhir bulan
3. *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah adalah akad *mudharabah* di mana bank diminta oleh nasabah untuk menyalurkan dana kepada proyek atau nasabah tertentu. Untuk tugas ini, bank dapat memperoleh porsi keuntungan atau *fee*. Keuntungan yang diperoleh dari penyaluran dana ini dibagi antara nasabah (*shahibul maal*) dan pelaksana proyek (sebagai *mudharib*)—dalam dunia perbankan dikenal dengan nama *chanelling function*, bukan *executing*.

4. *Qardh*

Di Iran dan beberapa negara Timur Tengah lainnya, akad *qardh* dijadikan dasar untuk produk giro dan tabungan. Bank diasumsikan meminjam dana dari nasabah dan dapat ditarik sewaktu-waktu. Bank dapat memberikan “hadiah” atas pinjaman yang diberikan oleh nasabah, sepanjang tidak diperjanjikan di muka.

Sumber-Sumber Dana Bank

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat, baik dana berskala kecil maupun besar, dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, masalah bank paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa. Dengan kata lain, Bank menjadi tidak berfungsi sama sekali. Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank dalam bentuk tunai. Uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank 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. Berikut ini adalah sumber-sumber dana dari suatu bank.

1. Dana dari modal sendiri (dana pihak ke-1)
 - a. Modal yang disetor
 - b. Cadangan-cadangan
 - c. Laba yang ditahan
2. Dana pinjaman dari pihak luar (dana pihak ke-2)
 - a. Pinjaman dari bank-bank Lain
 - b. Pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lain di luar negeri
 - c. Pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank
 - d. Pinjaman dari bank sentral (dalam hal ini adalah Bank Indonesia [BI])
3. Dana dari masyarakat (dana dari pihak ke-3)
 - a. Giro (*demand deposit*)
 - b. Deposito (*time deposit*)
 - c. Tabungan (*saving*)

Pemegang Saham Pengendali

Pemegang saham pengendali (PSP) adalah badan hukum, orang perseorangan, dan/atau kelompok usaha, yang:

1. memiliki saham perusahaan atau bank sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih dari jumlah saham yang dikeluarkan dan mempunyai hak suara;
2. memiliki saham perusahaan atau bank kurang dari 25% (dua puluh lima persen) dari jumlah saham yang dikeluarkan dan mempunyai hak suara, namun yang bersangkutan dapat dibuktikan telah melakukan pengendalian perusahaan atau bank, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Kelompok Usaha

1. Perorangan dan badan hukum.
2. Beberapa orang.
3. Beberapa badan hukum yang memiliki keterkaitan kepengurusan, kepemilikan, dan/atau hubungan keuangan.

Pandangan Syariah akan Uang

Dalam pandangan syariah/syariat, uang bukanlah merupakan suatu komoditas, melainkan hanya merupakan alat untuk mencapai pertambahan nilai ekonomis (*economic added value*). Hal ini bertentangan dengan lembaga keuangan yang berbasis bunga di mana “uang mengembalikan uang”, tidak peduli apakah uang itu dipakai dalam kegiatan produktif atau tidak. Untuk menghasilkan keuntungan, uang harus dikaitkan dengan kegiatan ekonomi dasar (*primary economic activities*), baik secara langsung (melalui transaksi, seperti perdagangan, industri manufaktur, sewa-menyeWA, dan lain-lain) maupun secara tidak langsung (melalui penyertaan modal guna melakukan salah satu atau seluruh kegiatan usaha tersebut).

Berdasarkan prinsip tersebut bank syariah dapat menarik dana dari pihak ketiga atau masyarakat dalam bentuk berikut.

1. Titipan (*wadi'ah*), yaitu simpanan yang dijaminkan keamanan dan pengembaliamnya (*guaranteed deposit*) tanpa memperoleh imbalan atau keuntungan.
2. 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.
3. Investasi khusus (*special investment account/mudharabah muqayyadah*), di mana bank bertindak sebagai manajer investor untuk memperoleh *fee*. Jadi, bank tidak ikut berinvestasi, sedangkan investor sepenuhnya mengambil risiko atas investasi tersebut.

Dengan demikian, sumber dana bank syariah adalah sebagai berikut.

1. *Modal inti (core capital)*

Modal inti adalah dana modal sendiri, yaitu dana yang berasal dari para pemegang saham bank (pemilik bank) (Zainul, 2003: 150). Berikut adalah dana yang termasuk sebagai modal inti.

- Modal yang disetor oleh para pemegang saham—sumber utama dari modal bank adalah saham. Sumber dana ini hanya akan timbul apabila pemilik menyertakan dananya pada bank melalui pembelian saham. Dan, penambahan dana berikutnya dapat dilakukan oleh bank dengan mengeluarkan dan menjual tambahan saham baru.
- Cadangan, yaitu sebagian laba bank yang tidak dibagi, di mana disisihkan untuk menutup timbulnya risiko kerugian di kemudian hari.
- Laba yang ditahan, yaitu sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada para pemegang saham, tetapi oleh pemegang saham sendiri melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) diputuskan untuk diinvestasikan kembali pada bank. Laba ditahan ini juga merupakan cara untuk menambah dana modal lebih lanjut.

2. *Mudharabah (mudharabah account)*

Bank menghimpun dana bagi hasil atas dasar prinsip *mudharabah*, yaitu akad kerja sama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan suatu usaha bersama. Pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari. Keuntungan yang diperoleh dibagi di antara keduanya dengan perbandingan (nisbah) yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian finansial menjadi beban pemilik dana, sedangkan pengelola tidak memperoleh imbalan atas usaha yang dilakukan (Gambar 8.2).

Berdasarkan prinsip ini, bank dalam kedudukannya sebagai *mudharib* menyediakan jasa bagi para investor (*shahibul maal*), sebagai berikut.

- Rekening investasi umum. Bank menerima simpanan dari nasabah yang mencari kesempatan investasi atas dana mereka dalam bentuk investasi berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah (unrestricted investment account)*. Simpanan diperjanjikan untuk jangka waktu tertentu. Bank dapat menerima simpanan tersebut untuk jangka waktu 1, 3, 6, atau 12 bulan. Dalam hal ini, bank bertindak sebagai *mudharib* dan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal*. Kedua belah pihak menyepakati pembagian laba yang dihasilkan dari investasi dana tersebut dengan nisbah



Gambar 8.2 Skema dana *mudharabah*

tertentu. Apabila terjadi kerugian, nasabah menanggung kerugian tersebut dan bank kehilangan keuntungan.

- b. Rekening investasi khusus. Bank bertindak sebagai manajer investasi bagi nasabah institusi (misal: lembaga keuangan lain) atau nasabah korporasi untuk menginvestasikan dana mereka pada unit-unit usaha atau proyek-proyek tertentu yang mereka setujui atau mereka kehendaki. *Mudharabah muqayyadah* rekening ini dioperasikan berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah* (*unrestricted investment account*). Bentuk investasi dan nisbah pembagian keuntungannya dinegosiasikan secara khusus kasus per kasus.
- c. Rekening tabungan *mudharabah*. Prinsip *mudharabah* digunakan untuk jasa pengelolaan rekening tabungan. Salah satu syarat *mudharabah* adalah dananya harus dalam bentuk uang (*monetary form*), dalam jumlah tertentu, dan diserahkan kepada *mudharib*. Oleh karena itu, tabungan *mudharabah* tidak dapat ditarik sewaktu-waktu sebagaimana tabungan *wadi'ah*. Dalam aplikasinya, bank syariah melayani tabungan *mudharabah* dalam bentuk *targeted saving*, seperti tabungan kurban, tabungan haji, atau tabungan lain yang dimaksudkan untuk suatu pencapaian target kebutuhan dalam jumlah dan atau jangka waktu tertentu.

Berbeda dengan bank konvensional, bank syariah tidak menjamin pembayaran kembali nilai nominal dari investasi *mudharabah*. Bank syariah juga tidak menjamin keuntungan atas investasi *mudharabah*. Mekanisme pengaturan realisasi pembagian keuntungan final atas investasi *mudharabah* bergantung pada kinerja bank, berlainan dengan bank konvensional yang menjamin keuntungan atas deposito berdasarkan tingkat bunga tertentu dengan mengabaikan *performance*-nya.

3. Titipan (*wadi'ah*) atau simpanan tanpa imbalan (*non-remunerated deposit*)

Dana titipan adalah dana pihak ketiga yang dititipkan pada bank, yang umumnya berupa tabungan atau giro di bank umum. Pada umumnya, motivasi utama orang menitipkan dana pada bank adalah untuk keamanan dana mereka dan memperoleh keleluasaan untuk menarik kembali dananya sewaktu-waktu (perhatikan Gambar 8.3).



Dengan konsep *Al-Wadi'ah Yad Adh Dhamanah*, pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan

Aplikasi di Perbankan/LKS :

1. *Current account* (Giro)
2. *Saving account* (Tabungan)

Gambar 8.3 Skema *al-wadi'ah yad adh dhamanah*

Tabungan *wadi'ah* menggunakan prinsip *wadi'ah al yad adhamanah*, yaitu simpanan dari nasabah yang memerlukan jasa penitipan dana dengan tingkat keleluasaan tertentu untuk menariknya kembali. Bank memperoleh izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama mengendap di bank. Nasabah dapat menarik sebagian atau seluruh saldo simpanannya sewaktu-waktu atau sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Bank menjamin pembayaran kembali simpanan mereka. Semua keuntungan atas pemanfaatan dana tersebut adalah milik bank, tetapi atas kehendak pihak bank, bank dapat memberikan imbalan keuntungan yang berasal dari sebagian keuntungan bank.

Penggunaan Dana Bank Syariah

Bank syariah harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpun sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan. Alokasi ini mempunyai beberapa tujuan, yaitu:

1. mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat risiko yang rendah; serta
2. mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.

Untuk mencapai kedua tujuan tersebut, alokasi dana-dana bank harus diarahkan sedemikian rupa agar pada saat yang diperlukan, semua kepentingan nasabah dapat terpenuhi. Alokasi penggunaan bank syariah pada dasarnya dapat dibagi dalam dua bagian penting dari aset bank, sebagai berikut.

1. *Earning asset*

Earning asset (aset yang menghasilkan) merupakan investasi dalam bentuk:

- a. pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*);
- b. pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan (*musyarakah*);
- c. pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*al-bai*);
- d. pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*ijarah/ijarah muntahiah bi tamlik*);
- e. penempatan pada bank lain (antar-aset bank) dalam bentuk tabungan dan deposito.

Fungsi penggunaan dana terpenting bagi bank adalah fungsi pembiayaan. Tingkat penghasilan dari pembiayaan (*yield on financing*) merupakan tingkat penghasilan tertinggi bagi bank. Sementara itu, tingkat penghasilan dari setiap jenis pembiayaan juga bervariasi, yang bergantung pada prinsip pembiayaan yang digunakan dan sektor usaha yang dibiayai.

Porsi terbesar berikutnya dari fungsi penggunaan dana bank adalah berupa penempatan pada bank syariah (antar-aset bank)—baik dalam bentuk tabungan maupun deposito, sedangkan penempatan pada bank konvensional tidak diakui sebagai pendapatan bank. Selain untuk tujuan memperoleh penghasilan, penempatan pada

bank syariah lain dilakukan sebagai salah satu media pengelolaan likuiditas, di mana bank harus menginvestasikan dana yang ada seoptimal mungkin, tetapi dapat dicairkan sewaktu-waktu bila bank membutuhkan. Tingkat penghasilan dari penempatan bank syariah pada umumnya lebih rendah daripada *yield on financing*.

2. *Non-earning asset* (aset yang tidak menghasilkan)

a. *Cash assets*

Cash assets (aset dalam bentuk tunai) terdiri atas uang tunai dalam brankas, cadangan likuiditas (*primary reserve*) yang harus dipelihara pada bank sentral, giro pada bank, dan *item-item* tunai lainnya yang masih dalam proses penagihan (*collection*). Dari *cash assets* ini, bank tidak memperoleh penghasilan—kalaupun ada sangat kecil dan tidak berarti. Namun, investasi pada *cash assets* ini penting guna mendukung fungsi simpanan pada bank, dalam beberapa hal juga diperlukan untuk memenuhi kebutuhan layanan dari bank koresponden yang berkaitan dengan pembiayaan dan investasi.

Bank harus memelihara uang tunai dalam brankas yang terdiri atas uang kertas dan uang logam. Bank harus dapat memenuhi kebutuhan para nasabah penyimpan dana yang ingin menarik dananya dalam bentuk tunai, meskipun bank juga harus membatasi jumlah investasi dalam bentuk tunai. Sebab, investasi yang terlalu banyak dapat mengurangi tingkat penghasilan bank.

b. Penanaman dana dalam aset tetap dan inventaris

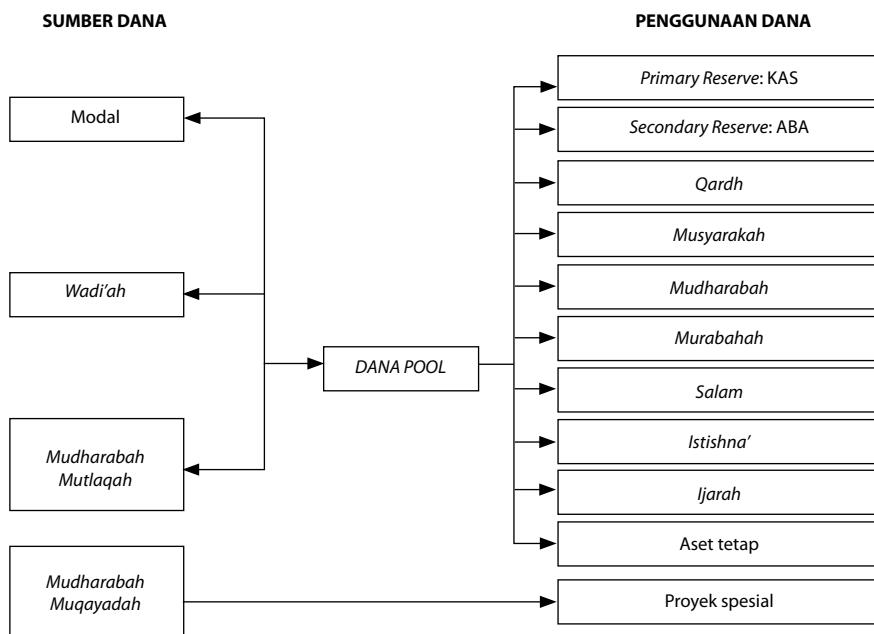
Penanaman dana dalam aset tetap dan inventaris (*premises and equipment*) juga tidak menghasilkan pendapatan bagi bank, tetapi merupakan kebutuhan bank untuk memfasilitasi pelaksanaan fungsi kegiatannya. Fasilitas itu terdiri atas bangunan/gedung, kendaraan, dan peralatan lainnya yang dipakai oleh bank dalam rangka penyediaan layanan kepada nasabahnya.

Pendekatan Pusat Pengumpulan Dana

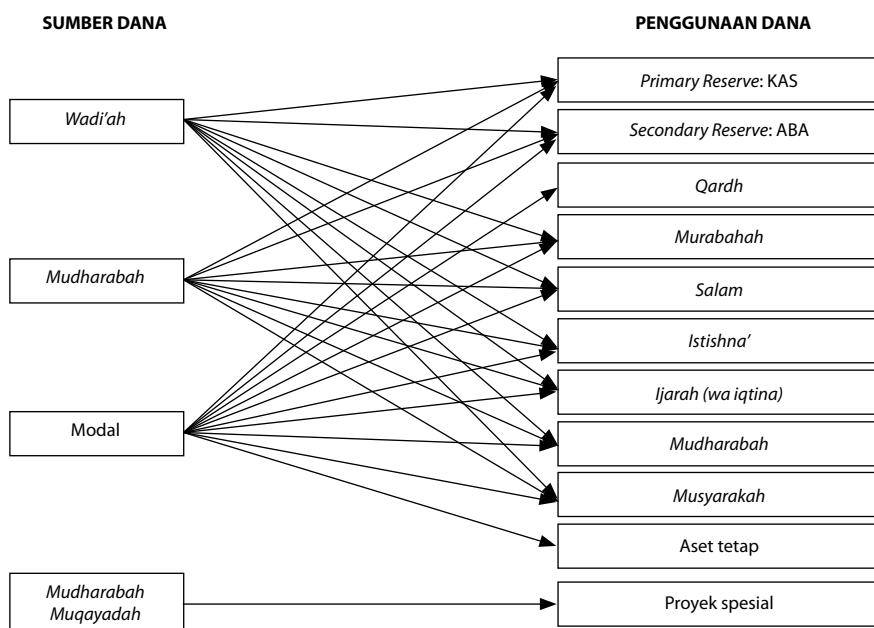
Prinsip ini tidak membedakan sumber dana yang dapat dihimpun oleh bank secara kelompok (sumber rekening) atau secara individu (lembaga yang menyimpan dana di bank). Jadi, langkah yang dilakukan untuk mengalokasikan dana pada dasarnya adalah dengan menggabungkan seluruh sumber dana serta pengalokasian dananya diutamakan untuk memenuhi kebutuhan likuiditas dan menghasilkan pendapatan sesuai yang direncanakan tanpa melihat sumber dana yang digunakan tersebut. Gambar 8.4 menggambarkan pendekatan pusat pengumpulan dana (*pool of funds approach*).

Pendekatan Alokasi Aset

Menurut konsep ini, sumber dana yang dihimpun bank syariah terdiri atas modal, *wadi'ah*, *mudharabah mutlaqah*, *mudharabah muqayyadah*, dan *musyarakah*. Masing-masing dana



Gambar 8.4 Pendekatan pusat pengumpulan dana



Gambar 8.5 Pendekatan alokasi aset

tersebut mempunyai karakteristik yang berbeda satu sama lain. Gambar 8.5 memberikan gambaran tentang pendekatan alokasi aset (*assets allocation approach*). Gambar ini menunjukkan arah penggunaan dana dari dana yang dihimpun perbankan syariah.

Perhitungan Pembagian Hasil Usaha

Pembayaran imbalan yang diberikan bank kepada pemilik dana dalam bentuk bagi hasil besarnya sangat bergantung pada pendapatan atau dari laba yang diperoleh oleh bank sebagai *mudharib* atas pengelolaan dana *mudharabah* tersebut. Apabila bank memperoleh hasil usaha yang besar maka distribusi hasil usaha didasarkan pada jumlah yang besar. Sebaliknya, jika bank memperoleh hasil usaha yang kecil maka distribusi hasil usaha pun kecil. Besar kecilnya pendapatan atau imbalan yang diterima oleh pemilik dana sangat bergantung pada keahlian/keprofesionalisan para pengelola bank. Sarana untuk melakukan perhitungan distribusi hasil usaha antara pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*), yang lazimnya disebut dengan “perhitungan distribusi hasil usaha (*profit distribution*)”.

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor 15/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha, yaitu fatwa yang berkaitan dengan distribusi usaha (Himpunan Fatwa DSN, Edisi Kedua). Fatwa tersebut menyatakan ketentuan sebagai berikut.

1. Pada dasarnya, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh menggunakan prinsip bagi pendapatan (*revenue sharing*) atau bagi hasil (*profit sharing*) dalam distribusi hasil usaha dengan nasabahnya.
2. Dilihat dari segi kemaslahatan (*al ashlah*), dalam distribusi hasil usaha, sebaiknya digunakan prinsip bagi hasil.
3. Penetapan prinsip distribusi hasil usaha yang dipilih harus disepakati dalam akad.

Dalam pembagian keuntungan kepada *shahibul maal* dapat dilakukan dengan dua cara sesuai dengan fatwa DSN tersebut, yaitu prinsip bagi untung dan prinsip bagi hasil, di mana dalam penetapan penggunaan prinsip distribusi hasil usaha (bagi hasil atau bagi untung) ada implikasi yang berbeda dalam administrasi yang dilakukan oleh bank. Adapun mekanisme dengan menggunakan perhitungan bagi hasil adalah sebagai berikut.

1. Menghitung saldo rata-rata harian sumber dana sesuai klasifikasi dana yang dimiliki.
2. Menghitung saldo rata-rata tertimbang sumber dana yang telah tersalurkan ke dalam investasi dan produk-produk aset lainnya.
3. Menghitung total pendapatan yang diterima dalam periode berjalan.
4. Membandingkan antara jumlah sumber dana dan total dana yang telah tersalurkan.
5. Alokasi total pendapatan pada masing-masing klasifikasi dana yang dimiliki sesuai dengan data saldo rata-rata tertimbang.

6. Memperhatikan nisbah sesuai kesepakatan yang tercantum dalam akad.
7. Mendistribusikan bagi hasil sesuai nisbah kepada pemilik dana sesuai klasifikasi dana yang dimiliki.

Saldo Rata-Rata Harian (SRRH)

$$\text{SRRH} = N / D$$

di mana N = total dana dalam periode berjalan; dan

D = jumlah hari dalam periode berjalan.

Contoh Soal

Simpanan *mudharabah* nasabah dengan data transaksi sebagai berikut.

Setoran awal	01-01-2012	Rp 2.000.000
Setoran	06-01-2012	Rp 4.500.000
Setoran	16-01-2012	Rp10.000.000
Setoran	19-01-2012	Rp 500.000
Penarikan simpanan	23-01-2012	Rp 5.000.000

Untuk menghitung berapa besarnya “saldo rata-rata harian” adalah dengan cara menghitung “total saldo rata-rata dana” dan “total hari masa simpanan”.

Total Saldo Rata-Rata Dana dan Total Hari Masa Simpanan

No	Tanggal	Hari	Saldo	Total
1	01-05 Jan	5	Rp 2.000.000	Rp 10.000.000
2	06-15 Jan	10	Rp 6.500.000	Rp 65.000.000
3	16-18 Jan	3	Rp16.500.000	Rp 49.500.000
4	19-22 Jan	4	Rp17.000.000	Rp 68.000.000
5	23-31 Jan	9	Rp12.000.000	Rp108.000.000
TOTAL		31		Rp300.500.000

Jadi, saldo rata-rata harian (SRRH) = Rp300.500.000 ÷ 31 = Rp9.693.548,38

Distribusi Pendapatan (RDP)

$$RDP = (R/T) \times P$$

di mana R = saldo rata-rata tertimbang per klasifikasi dana; T = total rata-rata tertimbang per klasifikasi dana; dan P = total pendapatan yang diterima periode berjalan.

Contoh Soal

Saldo Rata-Rata Harian

- Simpanan *mudharabah* = Rp160.000.000
- Investasi *mudharabah* 01 bulan = Rp150.000.000
- Investasi *mudharabah* 03 bulan = Rp200.000.000
- Investasi *mudharabah* 06 bulan = Rp 90.000.000
- Investasi *mudharabah* 12 bulan = Rp250.000.000
- Total Saldo Rata-Rata Harian = Rp850.000.000**
- Total Pendapatan Penyaluran Dana = Rp 29.000.000

Distribusi pendapatan untuk klasifikasi dana adalah sebagai berikut.

- **Simpanan *mudharabah***
 $(Rp160.000.000 \div Rp850.000.000) \times Rp29.000.000 = Rp5.458.800$
- **Investasi *mudharabah* 01 bulan**
 $(Rp150.000.000 \div Rp850.000.000) \times Rp29.000.000 = Rp5.117.650$
- **Investasi *mudharabah* 03 bulan**
 $(Rp200.000.000 \div Rp850.000.000) \times Rp29.000.000 = Rp6.823.500$
- **Investasi *mudharabah* 06 bulan**
 $(Rp90.000.000 \div Rp850.000.000) \times Rp29.000.000 = Rp3.070.600$
- **Investasi *mudharabah* 12 bulan**
 $(Rp250.000.000 \div Rp850.000.000) \times Rp29.000.000 = Rp8.529.400$

Dengan demikian, total pendapatan yang didistribusikan sesuai klasifikasi dana adalah Rp29.000.000.

(bersambung)

Contoh Soal (*lanjutan*)

Jumlah ini dibagi hasilkan kepada pemilik dana (*shahibul maal*) dan kepada Bank sebagai pengelola dana (*mudharib*), berdasarkan atas nisbah yang telah disepakati di awal akad. Jadi, apabila di awal akad diperjanjikan bahwa nisbah simpanan *mudharabah* nasabah adalah 45% untuk bank dan 55% untuk nasabah, perhitungannya adalah:

$$(Rp9.693.548,38 \div Rp160.000.000) \times Rp5.458.800 = Rp181.895$$

- Rp9.693.548,38 adalah saldo rata-rata harian nasabah.
- Rp160.000.000 adalah total saldo rata-rata harian simpanan *mudharabah*.
- Rp5.458.800 adalah total bagi hasil simpanan *mudharabah* yang akan dibagikan.
- 55% adalah kesepakatan nisbah untuk simpanan *mudharabah*.
- Rp181.895 adalah bagi hasil yang diterima oleh nasabah.

Perhitungan Bagi Hasil Pola Baru



Gambar 8.6 Perhitungan bagi hasil pola baru

Kelebihan cara ini adalah:

1. penyertaan dana *shahibul maal* dalam investasi dikoreksi dengan GWM (Giro Wajib Minimum);
2. bobot dihilangkan atau diseragamkan = 1;
3. cara perhitungan relatif lebih mudah;

4. mempermudah perencanaan;
5. penggunaan tingkat yang ekuivalen dari hasil investasi untuk setiap Rp1000 dana nasabah.

Contoh Soal

Apabila bank syariah mampu mengumpulkan dana pihak ketiga (DPK) sebesar Rp90.000.000 maka DPK yang dapat disalurkan pada pembiayaan adalah sebesar Rp85.500.000 (karena ada Giro Wajib Minimum sebesar 5%). Pembiayaan yang harus disalurkan kepada masyarakat adalah sebesar Rp100.000.000. Dari pembiayaan sebesar Rp100.000.000 diperoleh pendapatan dari penyaluran pembiayaan sebesar Rp6.000.000. Nisbah bagi hasil adalah 65% (nasabah) ÷ 35% (bank).

Saldo rata-rata harian dana nasabah Pak Ataya sebesar Rp. 1.000.000

1. Berapakah besar pendapatan bagi setiap Rp.1000 dana Pak Ataya?
2. Berapakah pendapatan bagi hasil Pak Ataya?

Dana pihak ketiga (DPK <i>mudharabah</i>)	A	90.000.000
DPK yang disalurkan untuk pembiayaan (= DPK × (1 – GWM) → GWM = 5%)	B	85.500.000
Pembiayaan yang disalurkan	C	100.000.000
Dana bank		14.500.000
Pendapatan dari penyaluran pembiayaan	D	6.000.000
Pendapatan bagi setiap Rp1000 DPK	E	57

$$E = (B/C) \times D \times (1/A) \times 1.000$$

Pendapatan investasi untuk setiap Rp1000 DPK <i>mudharabah</i>	E	57
Saldo rata-rata harian nasabah	F	1.000.000
Nisbah bagi hasil	G	65%
Porsi bagi hasil untuk nasabah bulan ini	H	37.050

$$H = (E/1.000) \times F \times (G/100)$$

Perhitungan tersebut memberikan hasil pendapatan nasabah untuk bulan ini dengan dananya, yaitu sebesar Rp1.000.000; dengan bagi hasil sebesar Rp37,050.

(bersambung)

Contoh Soal (*lanjutan*)

Distribusi Pendapatan (Bagi Hasil)

Jenis Produk	Rata-Rata Sebulan Saldo Harian	Bobot*)	Saldo Rata-Rata Tertimbang**)	Distribusi	Distribusi			
					Penyimpan Dana		Bank	
					Porsi	Pendapatan	Porsi	Pendapatan
0	-1	-2	-3	-4	-5	-6	-7	-8
	(A)	(B)	(A) × (B) = (C)	(D)	(E)	(F) = (D) × (E)	(G)	(H) = (D) × (G)
Rekening giro	100.00.000	0,70	7.000.000	D1	0,25	F1	0,75	H1
Rekening tabungan	60.000.000	1,00	60.000.000	D2	0,55	F2	0,45	H2
<i>Deposito mudharabah</i>								
01 bulan	10.000.000	0,80	8.000.000	D3	0,57	F3	0,43	H3
03 bulan	20.000.000	0,85	17.000.000	D4	0,60	F4	0,40	H4
06 bulan	5.000.000	0,90	4.500.000	D5	0,58	F5	0,42	H5
12 bulan	10.000.000	1,00	10.000.000	D6	0,57	F6	0,43	H6
Grand Total	$1,15 \times 10^8$		$1,07 \times 10^8$	2×10^7				

Keterangan: D1 = (C1/Grand Total C) × Grand Total D, dan seterusnya

*) Bobot = 1 - (GWM + Excess Reserve + Floating)

**) Dalam bank konvensional → dikenal dengan *loanable funds*

Bab 9

MANAJEMEN INVESTASI DAN PEMBIAYAAN

Bab ini membahas tentang manajemen investasi dan manajemen pembiayaan. Pemahaman tentang pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, dan pembiayaan konsumtif akan diberikan. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat melakukan perhitungan berbagai pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Menurut sifat penggunaannya, berikut ini adalah pembagian dari pembiayaan (M. Syafii Antonio).

1. Pembiayaan produktif. Jenis pembiayaan ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam definisi yang luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif. Jenis pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan saat dipakai untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut.

1. Pembiayaan modal kerja. Jenis pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi (secara kuantitatif [jumlah hasil produksi] atau secara kualitatif [peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi]) dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi. Jenis pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) dan fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

Pembiayaan Modal Kerja

Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*). Secara umum, unsur-unsur tersebut terdiri atas 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. Kredit diberikan melalui pemberian pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan dalam 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 kerja sama dengan nasabah. Dalam hal ini, bank syariah 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 bagi bank.

Pembiayaan Likuiditas

Pembiayaan ini umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan atau usaha yang dikelola nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut sebagai 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. Jika nasabah mengalami situasi ketidaksesuaian, nasabah dapat menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga saldo menjadi negatif sampai jumlah maksimum yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apa pun, kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.

Pembiayaan Piutang

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi jumlah atau jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bank konvensional biasanya memberikan fasilitas seperti berikut.

1. Pembiayaan piutang

Bank memberikan pinjaman dana kepada nasabah untuk mengatasi kekurangan dana karena masih tertanam dalam piutang. Atas pinjaman tersebut, bank meminta *cessie* atas tagihan nasabah tersebut. Pada dasarnya, nasabah berkewajiban untuk menagih sendiri piutangnya. Akan tetapi, jika bank merasa perlu—dengan menggunakan *cessie* tersebut—maka bank berhak untuk menagih langsung kepada pihak yang berutang. Hasil penagihan tersebut pertama-tama digunakan untuk membayar kembali pinjaman nasabah berikut bunganya, dan selebihnya dikreditkan ke rekening nasabah. Apabila piutang tersebut tidak tertagih, nasabah wajib membayar kembali pinjaman tersebut berikut bunganya kepada bank.

2. Anjak piutang

Fasilitas anjak piutang (*factoring*) diberikan oleh bank dalam bentuk pengambilalihan piutang nasabah. Untuk keperluan tersebut, nasabah mengeluarkan draf (wesel tagih) yang diaksep oleh pihak yang berutang, atau *promissory notes* (promes) yang diterbitkan oleh pihak yang berutang. Kemudian, disahkan oleh nasabah. Draf atau promes tersebut lalu dibeli oleh bank dengan diskonto sebesar tingkat bunga yang berlaku atau disepakati untuk jangka waktu yang tertera pada draf tersebut. Jika pada saat jatuh tempo, draf atau promes tersebut ternyata tidak tertagih maka nasabah wajib membayar kepada bank sebesar nilai nominal draf tersebut.

Bagi bank syariah, kasus pembiayaan piutang seperti ini 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 pengambilalihan piutang—disebut sebagai *hiwalah*. Namun untuk fasilitas ini pun, bank tidak dibenarkan untuk 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 dilakukan apabila ternyata pada saat jatuh tempo hasil tagihan itu digunakan untuk melunasi utang nasabah kepada bank. Akan tetapi, jika ternyata piutang tersebut tidak ditagih maka nasabah harus membayar kembali utang tersebut kepada bank. Selain itu cara-cara yang telah dijelaskan, sebagian ulama memberikan jalan keluar berupa pembelian surat utang (*bai' al dayn*), tetapi sebagian ulama lainnya melarangnya.

Pembiayaan Persediaan

Pada bank konvensional, kita dapat menjumpai adanya kredit modal kerja yang digunakan 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 dengan menggunakan prinsip jual beli (*al bai'*) dalam dua tahap. *Tahap pertama*, bank mengadakan (membeli dari pemasok [*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 dan nasabah. Ada beberapa skema jual beli yang digunakan dalam pendekatan kebutuhan tersebut, sebagai berikut.

1. *Bai' al murabahah*

Pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri atas 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. Apabila barang jadi itu dijual dengan kredit, barang tersebut berubah menjadi piutang, dan melalui proses penagihan utang 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 tertentu sesuai dengan lamanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku, terjualnya hasil produksi, dan sampai dengan diterimanya hasil penjualan dalam bentuk tunai.

2. *Bai' al istishna'*

Apabila 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 oleh kedua belah pihak (biasanya sebesar biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen/pembuat, tetapi lebih rendah dari harga jual). Pembayaran dilakukan di muka secara bertahap sesuai dengan tahap-tahap proses produksi. Setiap satu tahap telah selesai, bank meneliti spesifikasi dan kualitas barang produksi yang sedang diproses. Kemudian, bank melakukan pembayaran untuk proses tahap berikutnya sampai dengan tahap akhir dari proses produksi tersebut hingga berupa barang jadi. Dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab pengusaha adalah keberhasilan proses produksi tersebut sampai menghasilkan barang jadi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah dijanjikan. Jika produksi gagal, pengusaha berkewajiban menggantinya, baik dengan memproduksi kembali maupun dengan membeli dari pihak lain.

Setelah barang selesai, status produk tersebut menjadi milik bank. Tentu saja, bank tidak bermaksud membeli barang itu untuk dimiliki, melainkan untuk segera dijual kembali dengan mengambil keuntungan. Pada saat yang kurang lebih bersamaan dengan proses pemberian fasilitas *bai' al istishna'*, bank juga telah mencari pembeli potensial dari produk tersebut. Secara umum dalam praktiknya, data pembeli potensial tersebut telah diperoleh nasabah. Kombinasi pembelian dari nasabah produsen dan penjualan kepada pihak pembeli itu menghasilkan skema pembiayaan berupa *istishna'* paralel (*istishna'* *wal murabahah*) dan jika hasil produksi tersebut disewakan, skemanya berubah menjadi *istishna'* *wal ijarah*. Bank memperoleh keuntungan dari selisih harga beli (*istishna'*) dengan harga jual (*murabahah*) atau dari hasil sewa (*ijarah*).

3. *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. Nasabah berkewajiban mengirimkan barang tersebut pada tanggal yang disepakati dalam kontrak. Pada waktu yang bersamaan, bank dapat mencari pembeli atas produk tersebut. Kombinasi ini disebut sebagai *salam* paralel.

Apabila produksi itu dilakukan secara terus-menerus dan perputaran modal kerja tersebut telah berjalan sedemikian secepatnya sehingga nasabah memerlukan pembiayaan modal kerja secara *evergreen* maka skema pembiayaan yang paling tepat adalah *al mudharabah*.

Pembiayaan Modal Kerja untuk Perdagangan

Perdagangan Umum

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilakukan dengan pembeli sasaran adalah siapa saja yang datang untuk membeli barang-barang yang telah disediakan di tempat penjual, baik pedagang eceran (peritel—*retailer*) maupun pedagang besar/grosir (*wholesaler*). 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*.

Perdagangan Berdasarkan Pesanan

Perdagangan ini biasanya tidak dilakukan atau diselesaikan di tempat penjual. Contohnya adalah perdagangan antarkota, perdagangan antarpulau, atau perdagangan antarnegara. Pembeli terlebih dulu memesan barang-barang yang dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang beserta 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 yang telah disepakati, penjual mengumpulkan barang-barang yang diminta dengan cara membeli atau memesan, baik dari produsen maupun dari pedagang lainnya. Setelah terkumpul, barulah barang-barang tersebut dikirimkan kepada pembeli sesuai pesanannya. Apabila barang telah dikirim maka penjual juga menghadapi kemungkinan risiko tidak dibayarnya barang yang telah dikirimnya. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi kedua belah pihak, bank konvensional telah memberikan jalan keluarnya melalui fasilitas *letter of credit* (L/C—jaminan kredit). Bank syariah telah dapat mengadopsi mekanisme fasilitas tersebut dengan menggunakan skema *al wakalah*, *al musyarakah*, *al mudharabah*, atau *al murabahah*. Sebagai contoh, dalam salah satu skema, yaitu *al wakalah*, bank syariah hanya memperoleh pendapatan berupa *fee* atas jasa yang diberikannya.

Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, atau pendirian proyek baru. Berikut ini adalah ciri-ciri pembiayaan investasi.

1. Pengadaan barang-barang modal.
2. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah.
3. Berjangka waktu menengah dan panjang.

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 jumlah dana yang tersedia dapat diketahui setelah semua kewajiban terpenuhi. Kemudian, barulah jadwal amortisasi disusun yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Penyusunan proyeksi arus kas ini harus disertai pula dengan perkiraan keadaan-keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk mempermudahnya, perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi laporan posisi keuangan (*projected balance sheet*) dan proyeksi laporan laba rugi (*projected income statement*) selama jangka waktu pembiayaan. Dari perkiraan itu, kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba (*earning power*) dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya (*solvency*) akan diketahui. Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau, dalam mekanisme pembiayaan investasi, bank syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah*. Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya. Pemilik usaha akan

mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* (surplus dari arus kas) yang tercipta maupun dengan menambah modal, yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada atau dengan mengundang pemegang saham yang baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah *al ijarah al muntahia bitamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah amortisasi atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh perusahaan.

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 (makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal) maupun berupa jasa (pendidikan dasar dan pengobatan). Sementara itu, kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif atau kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang (makanan dan minuman selain makanan pokok, pakaian/perhiasan mewah, tempat tinggal tambahan/mewah, kendaraan, dan lain-lain) maupun berupa jasa (pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya).

Bank konvensional umumnya membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti rumah dan kendaraan bermotor, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*). Sementara untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai barang jaminan. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatan lain, bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai melalui fasilitas ini.

Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersial untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema:

1. *al bai' bi tsaman ajil* (salah satu bentuk *murabahah*) atau jual beli dengan angsuran;
2. *al ijarah al muntahia bit tamlik* atau sewa beli;
3. *al musyarakah mutanaqishah* (*descreasing participation*), di mana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya; serta
4. *ar rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.

Pembiayaan kebutuhan tersebut lazim digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sekunder, sedangkan kebutuhan primer pada umumnya tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan komersial. Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan pokoknya tergolong fakir atau miskin, dan oleh karena itu, ia wajib diberikan zakat atau sedekah, ataupun maksimal

diberikan pinjaman kebaikan (*al qardh al hasan*), yaitu pinjaman dengan kewajiban untuk mengembalikan pinjaman pokoknya saja, tanpa imbalan apa pun.

Dalam Alquran disebutkan: “*Apakah kamu hanya beriman dengan sebagian isi Alquran dan kamu kafir sebagiannya. Maka tidaklah balasan yang demikian kecuali kehinaan di dunia dan di hari kiamat kamu dilemparkan ke dalam siksa yang amat pedih.*” (Q.S. Al-Baqarah: 85)

Murabahah

Definisi

1. *Murabahah* adalah akad jual beli suatu barang di mana penjual menyebutkan harga belinya dan menentukan suatu keuntungan atas barang yang dijual tersebut kepada pembeli, serta harga jual tersebut disetujui oleh pembeli.
2. “*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*” (Q.S. Al Baqarah: 275)
3. H.R. Al Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hibban.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الْرِبَا

“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka.”

4. Dari sahabat R.A. bahwa Rasulullah bersabda: “*Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan, yaitu:*

 - a. *jual beli secara tangguh,*
 - b. *muqaradnah (mudharabah), dan*
 - c. *mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.*”

(H.R. Ibnu Majah)

Teknis Perbankan

Dalam pelaksanaan di perbankan syariah, bank syariah membelikan terlebih dahulu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Kemudian, bank membayar pembelian barang kepada pemasok yang ditunjuk oleh nasabah atau bank. Bank menetapkan harga jual barang tersebut berdasarkan kesepakatan bersama nasabah. Nasabah dapat melunasi pembelian barang tersebut dengan cara (1) sekaligus lunas (*murabahah*) atau (2) mencicil (*bai bi' tsaman ajil*).

Rukun dan Syarat

1. Rukun
 - a. Ada penjual.
 - b. Ada pembeli.
 - c. Ada objek yang akan dijualbelikan (*tangible*—berwujud).

- d. Ada harga jual yang disepakati kedua belah pihak.
 - e. Akad jual beli.
2. Syarat
- a. Pembeli dan penjual dalam keadaan paham/cakap hukum.
 - b. Barang yang dijual tidak termasuk kategori barang yang diharamkan.
 - c. Barang yang dijual sesuai dengan spesifikasi pembeli.
 - d. Barang yang dijual secara hukum sah dimiliki oleh penjual.

Implementasi Perbankan

1. Objek jual beli
Barang yang dapat diukur, seperti rumah, gedung, kendaraan, mesin-mesin, dan lain-lain.
2. Bank syariah
 - a. Berhak menentukan pemasok, selain yang diusulkan oleh nasabah.
 - b. Bank memesan atau membeli barang dari pemasok.
 - c. Pemasok mengirimkan barang kepada nasabah.
 - d. Nasabah memeriksa bahwa barang telah sesuai dengan pesanan.
 - e. Nasabah memberitahukan kepada bank jika telah menerima barang.
 - f. Bank membayar kepada pemasok.
3. Akad *murabahah*
 - a. Spesifikasi barang.
 - b. Jumlah barang yang akan dibeli.
 - c. Harga beli barang (bank kepada pemasok).
 - d. Harga jual barang (bank kepada nasabah).
 - e. Jangka waktu pelunasan barang.
 - f. Cara pelunasan (sekaligus lunas atau dicicil/diangsur).
 - g. Besarnya uang muka yang disediakan oleh nasabah.

Contoh Soal

Murabahah dengan Pelunasan pada Akhir Periode

Harga beli	:	Rp50.000.000
Harga jual	:	Rp62.000.000
Laba	:	Rp12.000.000
Jangka waktu	:	3 bulan
Cicilan	:	Rp4.000.000/bulan (labanya saja)
Pelunasan	:	Rp54.000.000/bulan (di akhir bulan ke-3)

(bersambung)

Contoh Soal (*lanjutan*)

Murabahah dengan Pelunasan Diangsur

Harga beli : Rp50.000.000
 Harga jual : Rp60.000.000
 Laba : Rp10.000.000
 Jangka waktu : 12 bulan
 Cicilan : Rp5.000.000/bulan (pokok + laba)

Pelunasan Awal

Pada prinsipnya, keterkaitan antara bank dan nasabah adalah kesepakatan. Harga jual yang akan dibayar adalah sekaligus lunas atau dicicil. Jika nasabah ingin melakukan pelunasan awal, jumlah yang dilunasi adalah sebesar sisa harga jual yang belum lunas. Potongan harga (*muqasah*) diberikan sesuai kebijakan internal bank (tidak wajib/tidak mutlak). (Jika harga jual telah ditetapkan dan pembeli berniat melunasinya, penjual tetap berhak menerima pembelian sebesar harga jual.)

Istishna'

Istishna' adalah akad jual beli di mana produsen ditugaskan untuk membuat suatu barang pesanan dari pemesan (*fiqh sunnah sayyid sabiq*).

Teknis Perbankan

Istishna' adalah akad jual beli atas dasar pesanan antara nasabah dan bank dengan spesifikasi tertentu yang diminta oleh nasabah. Bank akan meminta produsen untuk membuat barang pesanan sesuai permintaan nasabah. Setelah selesai, nasabah akan membeli barang tersebut dari bank dengan harga yang telah disepakati bersama.

Rukun dan Syarat

1. Rukun
 - a. Ada pembuat/produsen.
 - b. Ada pemesan/pembeli.
 - c. Ada barang atau proyek yang dipesan.
 - d. Ada kesepakatan harga jual.
 - e. Ada pengikatan.
2. Syarat
 - a. Pihak yang berakad harus paham hukum.
 - b. Produsen sanggup memenuhi persyaratan pemesanan.

- c. Objek yang dipesan jelas spesifikasinya.
- d. Harga jual adalah harga pesanan ditambah keuntungan.
- e. Harga jual tetap selama jangka waktu pemesanan.
- f. Jangka waktu pembuatan disepakati bersama.

Implementasi Istishna' dalam Teknis Perbankan

- 1. Barang atau objek pesanan.
- 2. Konstruksi atau pengembang (*developer*).
- 3. Proyek usaha atau manufaktur.
- 4. Jenis, modal, mutu, dan jumlah harus jelas.
- 5. Jangka waktu pembuatan ditentukan.

Harga

- 1. Harga jual kepada nasabah adalah harga pesanan dan keuntungan bagi bank.
- 2. Harga jual tidak berubah selama jangka waktu pembuatan.
- 3. Cara pembayaran dengan mengangsur atau mencicil harga pesanan dan keuntungan.

Produsen

- 1. Produsen adalah orang atau badan hukum yang mampu membuat barang pesanan.
- 2. Produsen boleh menunjuk produsen kedua (subkontraktor) dengan sepenuhnya dan persetujuan dari bank.

Nasabah

- 1. Nasabah harus paham hukum.
- 2. Nasabah mempunyai kemampuan untuk membeli barang pesanan.
- 3. Nasabah wajib membeli barang yang dipesan.
- 4. Jika dalam jangka waktu pembuatan terjadi perubahan atau tambahan spesifikasi barang, nasabah wajib memberi tahu bank dan bank akan memberi tahu produsen.
- 5. Segala biaya yang timbul akibat perubahan tersebut menjadi beban nasabah.

Dokumentasi Perbankan

- 1. Surat Permohonan Istishna' (SPI).
- 2. Surat Penawaran Pada Kontraktor (SPPK).
- 3. Surat Pernyataan Sanggup dari Kontraktor (SPSK).
- 4. Surat Persetujuan Istishna' dari Bank (SPI).
- 5. Akad *istishna'* antara bank dan nasabah.
- 6. Akad antara bank dengan kontraktor.
- 7. Perjanjian pengikatan jaminan dari nasabah.

8. Surat permohonan realisasi *istishna'* dari kontraktor.
9. Tanda Terima Uang Oleh Kontraktor (TTUOK).
10. Tanda Terima *Commitment Fee (Harmisj Jiddiah)* dari Nasabah (TTCF).
11. Berita acara serah terima proyek.
12. Tanda Terima Proyek Oleh Nasabah (TPON).

Hal-Hal yang Diperlukan pada Akad Istishna'

1. Spesifikasi proyek.
2. Harga beli (bank-kontraktor).
3. Harga jual (bank-nasabah).
4. Jangka waktu pembuatan.
5. Kontraktor yang ditunjuk.
6. Uang muka *commitment fee*.
7. Konsultan, penaksir harga (*appraisal*), dan penanggung asuransi.
8. Jaminan.

Kebijakan Internal Bank

Untuk menjamin (menutup) risiko, bank diperbolehkan untuk menambah dokumentasi seperti berikut ini.

1. Feasibilitas studi proyek.
2. *Performance bond* dari kontraktor.
3. Penilaian (*appraisal*) untuk melihat kebenaran nilai proyek.
4. Konsultan untuk membantu bank mengawasi perkembangan proyek (pihak ketiga yang netral).

Contoh Soal

Sebuah lembaga pendidikan berkeinginan untuk menambah sarana pendidikan berupa Laboratorium Audio Visual senilai Rp3 miliar. Lembaga tersebut kemudian menghubungi BRI Syariah untuk membiayai proyek tersebut. Kontraktor yang sudah dikenal dalam pembuatan Laboratorium Audio Visual adalah PT Sony.

Harga pesanan proyek	:	Rp3.000.000.000
Jangka waktu pembangunan	:	1 tahun
Kontraktor	:	PT Sony
Nasabah	:	Lembaga Pendidikan

(bersambung)

Contoh Soal (lanjutan)

Harga jual kepada nasabah : Rp4.800.000.000

Cara pelunasan : Cicilan selama 1 tahun (setelah proyek selesai dibangun)

Selama jangka waktu pembuatan proyek (selama 1 tahun), nasabah akan membayar *hamisy jidiyah* (*fee*) sebagai uang tanda keseriusan pada waktu melakukan transaksi *istishna'* ini. Besarnya *hamisy jidiyah* tidak ditentukan dan sepenuhnya menjadi wewenang BRI Syariah dan kesepakatan bersama dengan nasabah.

Hamisy jidiyah dapat dibayarkan setiap bulan, per 3 bulan, atau per 6 bulan, bergantung pada kesepakatan bersama antara BRI Syariah dan nasabah.

Ijarah Waiqtina/Ijarah Muhtahia Bitamlik**Definisi**

Ijarah adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat (*ajrah*) dengan jalan penggantian.

“Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidaklah dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut.” (Q.S. Al Baqarah: 233)

Teknis Perbankan

Ijarah adalah akad antara bank dan nasabah untuk menyewa suatu barang atau objek milik bank, di mana bank mendapatkan imbalan atas barang yang disewakannya. Di akhir periode penyewaan, nasabah diberi kesempatan untuk membeli barang atau objek yang disewanya.

Rukun dan Syarat**1. Rukun**

- a. Ada penyewa.
- b. Ada pemilik barang.
- c. Ada barang atau objek yang disewakan.
- d. Ada harga sewa yang disepakati.
- e. Ada perjanjian.

2. Syarat

- a. Kesepakatan kedua belah pihak untuk melakukan sewa-menyewa.
- b. Barang yang disewa tidak termasuk kategori barang yang diharamkan.
- c. Harga sewa harus terukur.
- d. Pada akhir penyewaan, barang akan dibeli oleh penyewa.

Implementasi Perbankan

Dalam perbankan syariah, implementasi perbankan dapat diilustrasikan sebagai berikut.

1. Nasabah membutuhkan kendaraan, mesin, atau peralatan.
2. Bank membeli terlebih dahulu barang atau objek yang dibutuhkan oleh nasabah.
3. Bank membayar objek-objek pembelian kepada penjual.
4. Bank menyewakan barang atau objek kepada nasabah.
5. Jangka waktu penyewaan disepakati bersama.
6. Pada akhir periode, nasabah akan membeli barang atau objek sewa sebesar nilai yang telah disepakati bersama.

Dokumentasi Perbankan

1. Surat Permohonan Ijarah (SPI).
2. Surat Persetujuan Ijarah dari Bank (SPI).
3. Akad *ijarah* antara bank dengan nasabah.
4. Perjanjian pengikatan jaminan dari nasabah.
5. Surat permohonan realisasi *ijarah* dari nasabah.
6. Tanda terima uang jaminan sewa (dikembalikan saat akad).
7. Tanda terima uang oleh penjual.
8. Surat pemesanan barang dari bank pada penjual.
9. Akad jual beli antara bank dan penjual.
10. Pengikatan jaminan.
11. Surat pengiriman barang pada nasabah.
12. Surat tanda terima barang oleh nasabah.

Akad Ijarah

1. Spesifikasi barang atau objek.
2. Harga beli barang atau objek.
3. Harga sewa.
4. Jangka waktu penyewaan.
5. Harga beli barang atau objek di akhir periode.

Dokumentasi Pelaksanaan Hak Opsi di Akhir Periode

1. Pengikatan jual beli antara bank dan nasabah.
2. Penyerahan surat-surat atau dokumen asli barang.
3. Pengalihan hak kepemilikan barang dari bank kepada nasabah.

Contoh Soal

Barang atau objek sewa	:	Mesin bubut
Harga beli bank	:	Rp60.000.000
Laba	:	Rp12.000.000
Jangka waktu sewa	:	12 bulan
Harga sewa	:	$Rp72.000.000 \div 12 \text{ bulan} =$ Rp6.000.000/bulan
Harga beli oleh nasabah di akhir periode	:	Rp1

Manajemen Pembiayaan Bank Syariah

Pengertian

Manajemen pembiayaan adalah pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap penyaluran dana yang dilakukan bank kepada pihak lain dengan melibatkan sumber daya insani (SDI) yang ada. Manajemen pembiayaan yang kuat sangat mendasar bagi kelangsungan hidup dan profitabilitas bank. Terjadi kerugian dalam pembiayaan yang terlihat dari terus meningkatkan jumlah aset yang tidak menghasilkan (yaitu tunggakan), di mana menunjukkan manajemen pembiayaan yang rendah.

Landasan Hukum

1. Landasan syariah

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجَنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا

تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِإِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ

حَمِيدٌ

“Hai orang-orang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu nafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.” (Q.S. Al Baqarah: 267)

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang tidak ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang

penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Jika kamu dalam perjalanan dan bermuamalah secara tidak tunai, sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaknya ada barang tanggungan yang dipegang oleh yang berpiutang.” (Q.S. Al Baqarah: 282–283)

يَتَأْمُنُهَا الَّذِينَ ءاْمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَخُونُوا اَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Hai orang-orang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (Q.S. Al Anfal: 27)

“Kemudian, apabila menyerahkan harta kepada mereka maka hendaklah kamu adakan saksi-saksi (tentang penyerahan itu) bagi mereka. Dan cukuplah Allah sebagai pengawas akan segala yang kamu lakukan.” (Q.S. An Nisa: 6)

2. Hukum positif

Pasal 6 huruf m, UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 tahun 1998, Pasal 34 Ayat (2).

3. Penyusunan rencana pembiayaan

a. Manual kebijakan dan prosedur pembiayaan

Manual kebijakan dan prosedur pembiayaan merupakan dasar acuan dalam penyusunan rencana dan proses pembiayaan yang disusun oleh manajemen (pengurus bank) dalam rangka mengoptimalkan aset, yang memuat:

- (1) garis-garis besar kebijakan;
- (2) arah pembiayaan.

Keduanya menyangkut orientasi pasar, produk, plafon (batas anggaran tertinggi), penentuan harga (*pricing*), kewenangan pejabat pembiayaan, dan sebagainya.

b. Penghimpunan dana oleh bank secara rasional

Sumber dana yang dialokasikan pada pembiayaan harus didasarkan pada kondisi target rasional meliputi:

- (1) modal;
- (2) dana masyarakat;
- (3) pembiayaan atau penempatan antarbank.

c. Kemampuan pasar untuk menyerap dana dalam bentuk pembiayaan

Mengukur kemampuan pasar dalam menyerap dana ini terkait dengan unsur:

- (1) kapasitas sektor usaha yang dibiayai;
- (2) tingkat kejemuhan pasar;
- (3) faktor persaingan usaha (lembaga keuangan sejenis).

d. Potensi daerah setempat

Digunakan dalam mempertimbangkan alokasi portofolio pembiayaan pada sektor usaha atau pembiayaan yang sesuai dengan potensi daerah yang ada. Memahami potensi daerah akan mendukung pencapaian tujuan bisnis bank.

- e. Segmentasi dan pasar sasaran
 - (1) Segmentasi dan pasar sasaran merupakan sarana awal untuk mengeliminasi risiko pembiayaan sehingga keberadaannya sangatlah penting.
 - (2) Segmentasi mengarah pada klasifikasi nasabah dan sektor usaha yang dibiayai.
 - (3) Pasar sasaran yang lebih detail mencakup: jenis, wilayah atau radius yang dapat dilayani, serta sesuai risiko yang dapat diterima bank.
- f. Rencana anggaran bank yang sudah ditetapkan

Rencana anggaran bank yang sudah ditetapkan harus jelas dan secara terperinci memuat target/sasaran, baik kuantitatif maupun kualitatif. Rencana anggaran bank yang ada ini dapat berfungsi sebagai kontrol atas pencapaian kinerja pembiayaan.
- g. Strategi pembiayaan
 - (1) Alokasi pembiayaan

Penempatan atau pemilihan alokasi pembiayaan meliputi segmentasi nasabah, lokasi, dan besaran *plafond* terhadap masing-masing nasabah, di mana digunakan untuk meminimalkan risiko yang timbul dari pembiayaan.
 - (2) Penentuan harga variatif

Penentuan harga (untuk memberikan kompetisi) di daerah-daerah tertentu yang didasarkan pada kondisi masing-masing daerah.
 - (3) *Selling: Active selling*

Sosialisasi yang aktif oleh bagian pemasaran sehingga mendapatkan nasabah yang terpilih karena sebelumnya telah dilakukan kunjungan terlebih dahulu.

Bab 10

ANALISIS PEMBIAYAAN

Bab ini akan memberikan ilustrasi tentang analisis pembiayaan perbankan, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat menghitung pembiayaan perbankan. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Analisis pembiayaan adalah kegiatan yang menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai oleh bank. Tujuan analisis pembiayaan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap kondisi nasabah yang akan dibiayai. Dengan demikian, rekomendasi yang benar dan objektif dapat diberikan.

Analisis pembiayaan dapat dilakukan secara kualitatif berdasarkan data nonkeuangan dan kuantitatif berdasarkan pada data keuangan. Untuk nasabah kecil, analisis kualitatif akan dominan karena data keuangan tidak lengkap dan akurat. Sementara untuk nasabah besar, analisis kuantitatif lebih dominan karena sudah memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan.

Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif terkait dengan data-data nonkeuangan nasabah. Metode yang digunakan pada umumnya adalah dengan membandingkan informasi yang ada dengan standar industri, sehingga risiko yang ada dapat dipahami. Selanjutnya, bank dapat mengantisipasi terhadap risiko yang akan timbul. Ruang lingkup yang dianalisis dibahas dalam pembahasan berikut ini.

Aspek Manajemen

Kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya dapat dilihat dari riwayat dan pengalaman nasabah. Faktor usia, bahkan kondisi keluarga sering kali menjadi faktor yang sangat penting untuk diketahui, terlebih untuk usaha mikro dan kecil. Pada kondisi seperti ini, pembiayaan yang akan diberikan oleh bank harus dilakukan memiliki pengamanan yang tepat dan disertai pembelajaran kepada nasabah untuk memperbesar kegiatan usahanya di masa mendatang. Aspek manajemen dalam hal ini adalah sesuatu yang melekat kepada pengelolanya. Adapun ruang lingkup yang ditelaah adalah menyangkut rekam jejak (*track record*) atau pengalaman individu dan sistem manajemen dalam usaha yang dikelola saat ini.

Aspek Usaha

Produksi atau Pengadaan Barang

Dalam dunia industri, aspek produksi ini meliputi proses pengadaan bahan baku, proses menjadi barang setengah jadi sampai menjadi barang jadi, dan proses penyimpanan stok persediaan. Pengadaan barang dagangan dan penyimpanannya adalah hal yang biasa ditemui pada usaha perdagangan. Data yang dianalisis adalah sebagai berikut.

1. Pemasok (*supplier*)
 - a. Siapakah pemasok utama bahan baku?
 - b. Berapakah jumlah pemasok atau pemasok adalah pemasok tunggal?
 - c. Jika pemasok utama keluar maka apakah ada pemasok lain yang dapat memberikan bahan baku yang diperlukan?
 - d. Sanggupkah pemasok mengirimkan bahan baku?
 - e. Kejadian-kejadian apa saja yang dapat mengganggu pengiriman bahan baku?
2. Harga bahan baku
 - a. Apakah faktor-faktor memengaruhi harga bahan baku?
 - b. Bagaimana situasi harga di masa mendatang?
 - c. Apakah ada bahan baku pengganti yang dapat diterima?
 - d. Apakah ada pengaruh bahan baku pengganti terhadap biaya produksi, kualitas produksi, dan permintaan produk akhir?
3. Kontinuitas pasokan bahan baku
 - a. Adakah kejadian-kejadian potensial yang dapat mengganggu pemasok mendapatkan bahan baku? Sebagai contoh, pemogokan buruh, terputusnya transportasi, peraturan dan kebijakan lingkungan, serta kejadian politik dalam negeri atau luar negeri.
 - b. Adakah risiko-risiko mudah rusaknya bahan baku sebelum dikirim kepada perusahaan untuk proses produksi?

4. Hubungan dengan buruh
 - a. Apabila perusahaan bercirikan *labor intensive*, apakah risiko yang terjadi jika buruh yang diperlukan tidak tersedia?
 - b. Apakah ada kemungkinan terjadi pemogokan?
 - c. Apakah ada buruh dengan status kontrak yang akan jatuh tempo dalam waktu dekat?
 - d. Bagaimana pengalaman perusahaan berkaitan dengan masalah buruh?
 - e. Bagaimana pengalaman perusahaan kompetitor dalam menangani buruh?
5. Kualitas pabrik dan mesin
 - a. Bagaimana kondisi umum pabrik dan mesin-mesin?
 - b. Apakah sudah modern atau usang?
 - c. Apakah perusahaan selalu memelihara pabrik dengan teknologi modern atau perusahaan kompetitor telah mempunyai mesin berteknologi modern?
 - d. Apakah jenis dan jumlah energi yang diperlukan?
 - e. Apakah ada kemungkinan mengalami kekurangan energi atau harga energi naik?
 - f. Apakah ada kemungkinan perusahaan ditutup berkaitan dengan kegagalan memenuhi aturan lingkungan?
6. Produk perusahaan
 - a. Apakah produk perusahaan?
 - b. Apakah barang mewah atau kebutuhan primer?
 - c. Apakah ada pengaruh risiko mode (*fashion*)?
 - d. Apakah produk telah mengikuti tren teknologi?
 - e. Berkaitan dengan permintaan nasabah, apakah jumlah produk akan menurun di masa mendatang?
 - f. Apakah ada perusahaan lain yang akan mengganti produknya?
 - g. Apakah produk ini termasuk waralaba (*franchise*) atau izin khusus?
 - h. Bagaimanakah promosi produk?
 - i. Bagaimanakah situasi ekonomi yang berpengaruh pada permintaan produk perusahaan?

Pemasaran

1. Apakah ada perusahaan yang memiliki keunggulan tertentu atau sebaliknya?
2. Apakah penjualan melalui sistem distributor atau melalui penjualan borongan/grosir (*wholesale*) independen?
3. Apakah peraturan pemerintah berpengaruh pada kemampuan perusahaan untuk menjual produknya?
4. Siapakah pembeli produk perusahaan? Apakah pembeli langsung atau distributor? Di manakah lokasi pembeli secara geografis? Apakah ada kejadian potensial yang dapat berpengaruh pada kemampuan perusahaan dalam menjual produk? Apakah penjualan dilakukan secara tunai atau tempo?

5. Siapakah kompetitor utama? Bisakah kompetitor menggantikan perusahaan dalam pasar? Berapakah pangsa pasar (*market share*) perusahaan terhadap kompetitor dalam industri sejenis?

Aspek Syariah dan Legalitas

Kelengkapan legalitas pribadi dan legalitas usaha nasabah harus diteliti dengan saksama. Selain itu, keabsahannya juga perlu diperhatikan—dalam hal ini, dikeluarkan oleh pihak yang berwewenang. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut.

1. Penelitian dokumen legal
2. Usaha tidak melanggar syariat
3. Kesesuaian kebutuhan dan perencanaan
4. Pembiayaan dan akadnya sesuai syariat
5. Kewenangan para pihak
6. Penilaian jaminan
7. Pengikatan dan jaminan

Analisis Kuantitatif

Analisis Horizontal (Tren)

1. Untuk membandingkan kinerja usaha nasabah pada periode tertentu, sesuai kebutuhan analisis.
2. Rasio dan pos-pos penting laporan posisi keuangan—laba rugi yang dibandingkan disesuaikan dengan kebutuhan analisis, terutama untuk mengetahui rasio pertumbuhan.

Analisis Vertikal (Rasio)

Membandingkan di antara pos penting dalam laporan keuangan dalam satu periode tertentu. Pos pada laporan posisi keuangan adalah rasio likuiditas dan *leverage* (solvabilitas), sedangkan pada laba rugi adalah rasio rentabilitas dan efisiensi.

1. Rasio likuiditas: Kemampuan penyediaan kas guna menutupi kewajiban dalam jangka pendek.
 - a. $Quick\ Ratio = (\text{Kas} + \text{Bank}) \div \text{Utang Lancar}$
 - b. $Current\ Ratio = \text{Aset Lancar} \div \text{Utang Lancar}$
2. *Leverage ratio*: Kemampuan nasabah untuk membayar seluruh kewajibannya dari modal atau aset yang dimiliki.
 $\text{DER (Debt to Equity Ratio)} = (\text{Utang Lancar} + \text{Utang Jangka Panjang}) \div \text{Modal}$

3. Rentabilitas: Mengukur kemampuan menghasilkan laba dan efisiensi usaha
 - a. PM (*Profit Margin*) = Laba bersih ÷ Pendapatan
 - b. BOPO = Biaya Operasional ÷ Pendapatan Operasional

Analisis Arus Kas

Arus kas (*cash flow*) berupa pemasukan dan pengeluaran kas secara riil, sehingga dapat diketahui surplus atau defisitnya, serta sumber-sumber kas yang ada. Analisis arus kas sangat diperlukan dalam pembiayaan dengan pola bagi hasil. Pendekatan yang digunakan adalah dengan memilah ke dalam pos-pos tertentu, seperti pos operasional atau non-operasional, dan pos-pos lainnya.

Analisis Kebutuhan Pembiayaan

1. Pembiayaan konsumtif
 - a. Kegunaan: Pembelian barang atau kebutuhan nasabah yang tidak terkait dengan usaha.
 - b. Pendekatan: Cek rasio pendapatan dibandingkan dengan jumlah angsuran per bulan, di mana maksimum adalah sebesar 40%. Cek utang lain yang mungkin ada. Selain itu, cek dokumen dan keabsahan barang yang dibeli.
2. Modal kerja
 - a. Kegunaan: Untuk pembelian bahan baku atau jadi, serta untuk biaya produksi atau penjualan.
 - b. Pendekatan: Dengan cara mengetahui kapasitas maksimum perputaran usaha. Perputaran Modal Kerja (WCTO) = Perputaran Piutang (RTO) + Perputaran Persediaan (ITO). Kebutuhan MK + WCTO × HPP × Proyeksi Penjualan.
3. Pembiayaan investasi
 - a. Kegunaan: Pembelian mesin produksi, gedung, dan sarana lain.
 - b. Pendekatan: Cek harga atau kebutuhan dana riil, cek kemanfaatan, cek kemampuan keuangan, serta cek keabsahan dokumen.

Bab 11

DISTRIBUSI HASIL USAHA

Bab ini membahas tentang distribusi bagi hasil usaha dari bank kepada penyandang dana (*shahib al-maal* atau *shahibul maal*), di mana diajarkan tentang mekanisme perhitungan bagi hasil usaha. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat melakukan simulasi perhitungan hasil usaha. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

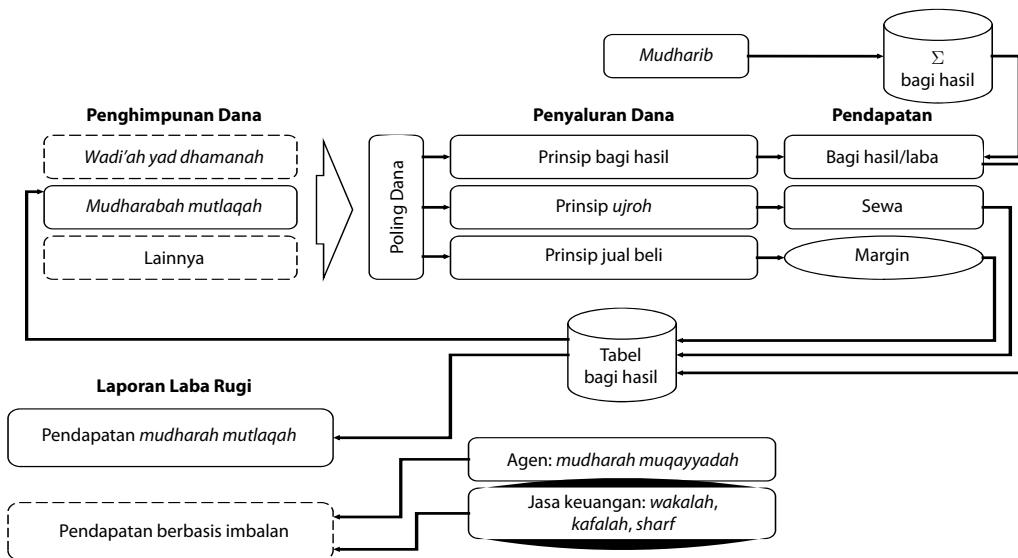
Pendahuluan

Distribusi bagi hasil adalah perhitungan pembagian usaha antara penyandang dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*) sesuai dengan nisbah yang disepakati pada awal akad. Distribusi bagi hasil dapat juga berupa analisis besarnya hasil usaha yang digunakan sebagai dasar perhitungan bagi hasil.

Bank syariah dapat menerapkan prinsip distribusi hasil usaha berdasarkan pada pendapatan (*revenue*) atau berdasarkan pada keuntungan (*profit*).

1. Bagi pendapatan (*revenue sharing*)
 - a. Yang dibagikan adalah pendapatan usaha
 - b. *Shahibul maal* menanggung seluruh kerugian apabila usaha dilikuidasi. Hal ini dapat diketahui jika jumlah aset lebih kecil daripada liabilitas.
2. Bagi untung (*profit sharing*)
 - a. Yang dibagikan adalah keuntungan usaha
 - b. *Profit sharing* tidak berarti bagi rugi (*loss sharing*). Artinya, jika kerugian bukan karena kelalaian dari *mudharib* maka seluruh kerugian ditanggung oleh *shahibul maal*.

Gambar 11.1 memberikan gambaran mengenai distribusi bagi hasil dilihat perspektif sistem operasional bank syariah. Pendapatan bank yang berasal dari bagi hasil, biaya sewa, dan margin digabung dalam sebuah tabel bagi hasil dalam laba rugi. Selanjutnya berdasarkan rasio yang disepakati, bagi hasil didistribusikan antara investor dan bank. Pendapatan berupa *fee* murni milik bank dan tidak didistribusikan kepada investor.



Gambar 11.1 Alur distribusi bagi hasil bank syariah

Landasan Syariah Prinsip Distribusi Hasil Usaha

1. Dalam Alquran Q.S. Al Baqarah: 282, Allah Swt. memerintahkan jika kita melakukan transaksi utang piutang untuk jangka waktu yang ditentukan maka kita diminta untuk menuliskannya.

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُم بِدِينِ إِلَى أَجَلٍ مُسْمَى فَاَكُتُبْ تُبُوهُ وَلَيَكُتُبْ بَيْنَ كُم

ڪاٽِب بالعَدْل

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”* (Q.S. Al Baqarah: 282)

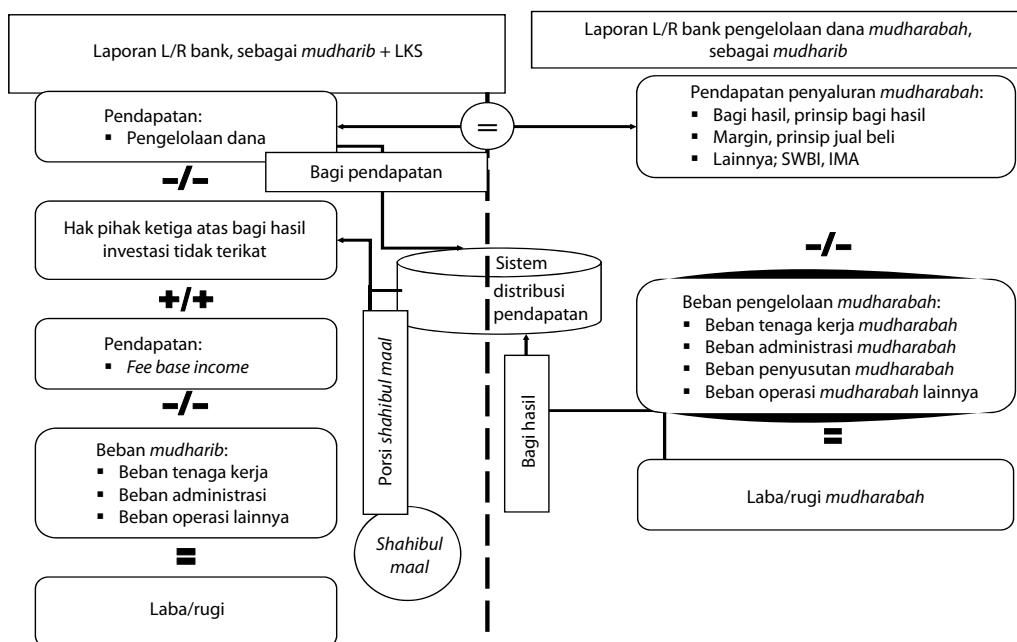
2. Dalam Alquran QS. Al Maidah: 1, Allah Swt. Memerintahkan kepada orang yang beriman untuk memenuhi akad-akadnya.

يَأَيُّهَا الَّذِينَ إِمْنَوْا أَوْفُوا بِالْعُهُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu†.” (Q.S. Al Maidah: 1)

Bermuamalah adalah perilaku, seperti berjual beli, utang piutang, atau sewa-meneweh—dan sebagainya.

[†] Akad (perjanjian) mencakup: janji prasetya hamba kepada Allah Swt. dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.

**Gambar 11.2** Sistem distribusi pendapatan

3. Hadis Rasulullah, riwayat Tirmizi dan Amr bin Auf: “*Perdamaian dapat dilakukan antara kaum muslimin, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.*”
4. Hadis Rasulullah riwayat Ibnu Majah dari Ubadah bin Shamid, riwayat Ahmad dari Ibnu Abbas, dan Malik dari Yahya: “*Tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak pula membahayakan orang lain.*”
5. Kaidah fikih:
 - a. Pada dasarnya, segala bentuk muamalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya
 - b. Di mana terdapat kemaslahatan, di sana terdapat hukum Allah

Gambar 11.2 mengilustrasikan mengenai bagan sistem distribusi pendapatan yang dilakukan oleh perbankan syariah dengan sistem bagi hasil bagi untung dan bagi pendapatan. Bagi hasil berupa bagi untung didasarkan pada keuntungan bank syariah, sedangkan bagi pendapatan didasarkan pada pendapatan bank syariah. Dalam gambar tersebut, dapat diketahui tentang perbedaan sistem bagi hasil dengan bagi untung dan bagi pendapatan.

Berikut ini adalah landasan bagi pendapatan syariah.

1. Mazhab Syafi'i. *Mudharib* tidak boleh menggunakan harta *mudharib* sebagai biaya, baik dalam keadaan menetap maupun berpergian.

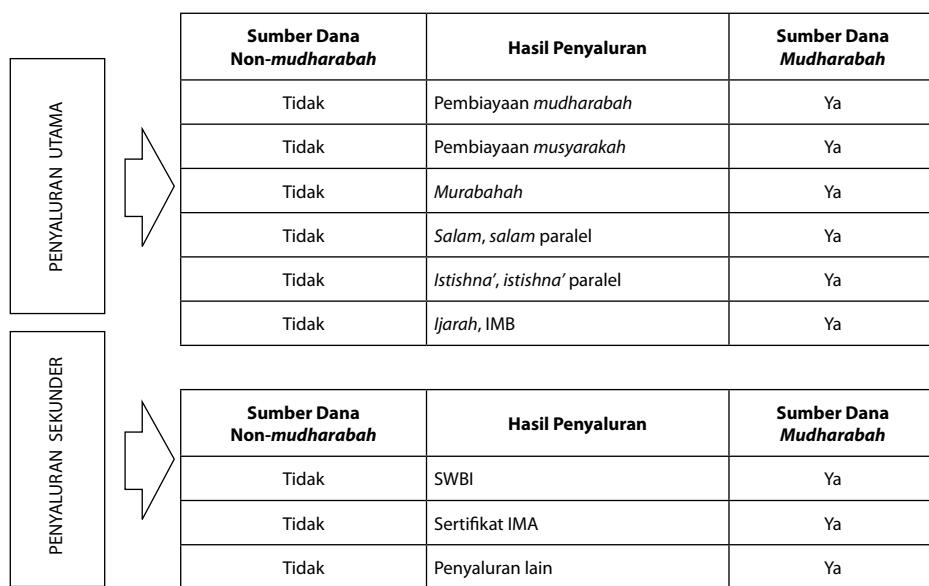
2. Karena *mudharib* telah mendapatkan bagian keuntungan, ia tidak berhak mendapatkan sesuatu dari harta itu dan mendapatkan bagian yang lebih besar daripada bagian dari *shahibul maal*.

Landasan bagi untung dan bagi rugi dalam syariah.

1. Mazhab Abu Hanifah, Malik, zaidiyah: *mudharib* dapat membelanjakan harta *mudharabah* hanya apabila perdagangannya itu dalam perjalanan saja, di mana berupa biaya makanan, minuman, pakaian dan sebagainya.
2. Imam Hambali berpendapat:
 - a. Memperbolehkan *mudharib* untuk menafkahkan sebagian dari harta *mudharabah*, baik dalam keadaan menetap atau berpergian dengan izin *rabbul maal*.
 - b. Besarnya nafkah yang boleh digunakan adalah nafkah yang telah dikenal para pedagang dan tidak boleh boros.

Landasan syariah manfaat atau keuntungan *wadiyah*.

1. Imam Malik, Al Laits, dan Abu Yusuf berpendapat:
Jika ia mengembalikan harta maka keuntungan tersebut halal walaupun dengan cara menghasab (menggunakan tanpa izin).
2. Abu Hanifah, Zufar, Muhammad bin Al Hasan berpendapat:
Mengembalikan pokok harta (yang dititipkan kepadanya), sedangkan keuntungannya disedekahkan.



Gambar 11.3 Bagan unsur hasil usaha

Prinsip Bagi Hasil

Prinsip-prinsip bagi hasil yang dijalankan perbankan syariah adalah sebagai berikut.

1. Dana *mudharabah*; semua pendapatan dari pengelolaan dana *mudharabah* yang dihimpun dibagikan kepada *shahibul maal*.
2. Apabila penghimpunan lebih besar daripada penyaluran/pembentukan maka pendapatan yang dibagikan adalah pendapatan dari pembentukan ditambah dengan pendapatan dari penyaluran lainnya. Sumber dananya dari dana *mudharabah*.
3. Apabila penghimpunan lebih kecil daripada penyaluran/pembentukan maka pendapatan yang dibagikan hanya sebesar porsi dana *mudharabah* yang dihimpun saja.
4. Dana *wadi'ah*; pendapatan atas pengelolaan dana *wadi'ah* sepenuhnya menjadi hak bank. Selain itu, bank dapat memberikan bonus jika tidak diperjanjikan sebelumnya.

Tabel-tabel berikut ini merupakan contoh tabel yang menggambarkan porsi pendapatan pada unsur distribusi bagi hasil dari bank.

Tabel 11.1 Porsi pendapatan pada unsur distribusi bagi hasil

No	Penghimpunan Dana	Penyaluran Dana	Pendapatan Penyaluran	Pendapatan yang Dibagikan	Keterangan
1	Rp150.000	Rp150.000	Rp325	Rp325	Semua pendapatan penyaluran dibagikan
2	Rp 50.000	Rp175.000	Rp350	Rp300	$(150.000 \div 175.000) \times 350$
3	Rp175.000	Rp150.000	Rp275	Rp275	Sebesar porsi penghimpunan dana saja Semua pendapatan dibagikan; ada dana yang belum disalurkan

Tabel 11.2 Distribusi bagi hasil

Jenis Penghimpunan	Saldo Rata-Rata	Porsi Pendapatan <i>Mudharabah</i>		Porsi Pemilik Dana Nisbah jumlah		Porsi Pengelola Dana Nisbah jumlah	
	A	B	C1	D	E1	F	
Giro <i>wadi'ah</i>	A1	B1	0,00	D1	100	F1	
Tabungan <i>mudharabah</i>	A2	B2	0,55	D2	0,45	F2	
Deposito <i>mudharabah</i>							
01 bulan	A3	B3	0,60	D3	0,40	F3	
03 bulan	A4	B4	0,65	D4	0,35	F4	
06 bulan	A5	B5	0,67	D5	0,33	F5	
12 bulan	A6	B6	0,70	D6	0,30	F6	
Total	A	B	C1	D	E1	F	

Tabel 11.3 Contoh kasus distribusi pendapatan

No.	Jenis Penyaluran	Rata-Rata Penyaluran	Pendapatan Kas
1	Pembentukan <i>mudharabah</i>	228.867.000.000	2.562.680.000
2	Pembentukan <i>musyarakah</i>	149.673.000.000	1.375.568.000
3	<i>Murabahah</i>	276.378.000.000	2.863.341.000
4	<i>Ishtisna'</i> paralel	41.771.000.000	381.935.000
		696.689.000.000	7.183.524.000
5	SWBI	48.406.000.000	247.986.000

Tabel 11.4 Data penyaluran

No	Jenis Penghimpunan	Saldo Rata-Rata
1	Giro <i>wadi'ah</i>	245.106.000.000
2	Tabungan <i>mudharabah</i>	221.530.000.000
3	Deposito <i>mudharabah</i>	
	01 bulan	151.115.000.000
	03 bulan	35.562.000.000
	06 bulan	46.407.000.000
	12 bulan	33.559.000.000
	Total	733.559.000.000

Tabel 11.5 Distribusi pendapatan

Jenis Pendapatan	Rata-Rata		Porsi				
	Saldo Harian	Pendapatan yang Dibagi	<i>Shahibul Maal</i>		<i>Mudharib</i>		
			C	D = B × C	RTN	E	F = B × E
Giro <i>wadi'ah</i>							
Tabungan <i>mudharabah</i>			0,55		0,45		
Deposito <i>mudharabah</i>							
1 bulan			0,65		0,35		
3 bulan			0,70		0,30		
6 bulan			0,75		0,25		
12 bulan			0,80		0,20		
Total							

Keterangan tabel

1. Rata-rata sebulan saldo harian (A)

Sumbernya diperoleh dari total saldo dalam 1 bulan dibagi hari bagi hasil sebenarnya menurut bulan kalender. Misalnya, saldo akhir tanggal 1 = A1; tanggal 2 = A2; dan seterusnya.

Rumus perhitungan: $\frac{A_1 + A_2 + A_3 + \dots}{\text{Jumlah hari dalam sebulan}}$

2. Pendapatan

Porsi pendapatan pengelolaan dana *mudharabah* yang akan didistribusikan (sebagai unsur pendapatan pada distribusi bagi hasil atau pendapatan). Pendapatan tersebut berupa:

- a. Margin (prinsip jual beli—*murabahah*, *ishtisna'*, dan/atau *salam*).
- b. Bagi hasil (prinsip jual beli—*murabahah*, *ishtisna'*, dan/atau *musyarakah*).

Rumus perhitungan: Pendapatan per produk (misalnya, tabungan *mudharabah*—lihat pada Tabel 9.2, *cell B2*)

$$\frac{\text{Saldo rata-rata tabungan mudharabah (A2)}}{\text{Total jumlah penghimpunan dana mudharabah}}$$

3. Nisbah nasabah (pemilik dana), Kolom C. Merupakan angka pembagian untuk pemilik dana yang telah disepakati dari awal.
4. Pendapatan pemilik dana, Kolom D. Merupakan porsi pendapatan penyimpan dana dalam rupiah.

Rumus perhitungan: $D2 = B2 \times \text{nisbah untuk } shahibul maal$

Perhitungan tingkat indikasi masing-masing produk adalah:

$$\frac{\text{Pendapatan penyimpanan dana}}{\text{Rata-rata sebulan saldo harian}} \quad \frac{365}{\text{Umur bulan yang bersangkutan}}$$

5. Nisbah bank sebagai *mudharib*, Kolom E. Merupakan angka nisbah untuk pengelola dana/bank.
6. Pendapatan bank, Kolom F. Merupakan porsi pendapatan bank dalam rupiah.

Rumus perhitungan: $F2 = B2 \times \text{nisbah bank}$

Pembagian Hasil Usaha

Unsur penting dalam pembagian hasil (fatwa berkaitan dengan pembagian hasil usaha).

1. Sistem Distribusi Hasil Usaha Lembaga Keuangan Syariah (Fatwa DSN: 14/DSN-MUI/IX/2000).
2. Prinsip Distribusi Hasil Usaha Lembaga Keuangan Syariah (Fatwa DSN: 15/DSN-MUI/IX/2000).

Selama ini, pengaturan KAP (Kualitas Aset/Aktiva Produktif) yang berlaku disusun untuk kebutuhan bank konvensional yang berdasarkan pada sistem bunga sehingga kurang sesuai untuk diterapkan pada bank syariah. Bentuk penanaman dana oleh bank syariah memiliki keunikan tersendiri yang berbeda dengan bank konvensional, misalnya, prinsip bagi-hasil, jual beli, sewa, dan pegadaian).

Pokok-pokok Pengaturan KAP adalah KAP bank syariah dikelompokkan dalam bentuk: pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, Sertifikat *Wadi'ah* Bank Indonesia (SWBI), serta komitmen dan kontingensi pada transaksi rekening administrasi.

Pengurus bank wajib melakukan penanaman dana dengan berdasarkan kepada *prinsip kehati-hatian*. Pengurus bank wajib memantau dan mengambil langkah-langkah antisipasi agar KAP senantiasa dalam keadaan *lancar*. Penanaman aset produktif bank syariah wajib didukung dengan *dokumen yang lengkap* dan penilaian aset produktif wajib dilakukan *secara bulanan*.

Kualitas aset produktif dalam bentuk pembiayaan, piutang, dan/atau *qardh* dinilai berdasarkan pada:

1. prospek usaha,
2. kondisi keuangan dengan penekanan pada arus kas nasabah, dan
3. kemampuan membayar.

Penilaian KAP berjumlah sampai dengan Rp500 juta untuk individual atau kelompok, di mana hanya berdasarkan atas *penilaian kemampuan membayar*.

Besarnya pencadangan adalah sebagai berikut.

1. Cadangan umum ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar 1% dari seluruh aset produktif yang digolongkan lancar, tidak termasuk SWBI dan surat utang pemerintah.
2. Cadangan khusus ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar 5% untuk aset produktif yang tergolong dalam perhatian khusus; 15% untuk aset produktif yang tergolong kurang lancar; 50% untuk aset produktif yang tergolong diragukan; dan 100% untuk aset produktif yang tergolong macet.
3. Giro Wajib Minimum (GWM) (PBI No. 8/23/PBI/2006 tertanggal 5 Oktober 2006)

Bab 12

MANAJEMEN LIKUIDITAS

Bab ini membahas tentang manajemen likuiditas bank, yang diawali dengan pengertian likuiditas. Pembahasan kemudian dilanjutkan dengan profitabilitas dan diakhiri dengan pembahasan rasio keuangan. Setelah mempelajari bab ini, mahasiswa diharapkan dapat melakukan analisis perhitungan likuiditas, profitabilitas, dan analisis rasio keuangan perbankan. Untuk menguji kemampuan pemahaman, tugas/evaluasi juga diberikan pada buku ini.

Pendahuluan

Bank Indonesia (BI) kembali melonggarkan aturan untuk memacu pertumbuhan perbankan syariah dengan rencana menurunkan modal minimum pendirian bank umum syariah (BUS) yang berasal dari pelepasan (*spin off*) unit usaha syariah (UUS). Bank Indonesia berencana menurunkan modal minimum pendirian BUS hasil *spin off* dari Rp1 triliun menjadi Rp500 miliar. Aturan tersebut kini masih dalam proses finalisasi dan kemungkinan telah terbit dalam bentuk Peraturan Bank Indonesia (PBI) pada Maret 2009.

Aturan tersebut akan merevisi PBI No. 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah (BUS) yang menyebutkan modal minimum pendirian BUS sebesar Rp1 triliun. Pendirian BUS bisa melalui *spin off* UUS atau pendirian BUS yang sama sekali baru. Modal minimum untuk pendirian BUS yang sama sekali baru tidak berubah, di mana artinya tetap sebesar Rp1 triliun.

Dengan peraturan baru tersebut, bank konvensional yang memiliki UUS diharapkan terpacu untuk segera melakukan *spin off*. Dengan menjadi BUS, manajemen menjadi lebih fokus sehingga pertumbuhan bisa menjadi lebih cepat. Sampai dengan Februari 2011, baru terdapat 11 BUS. Adapun jumlah UUS mencapai 23 unit.

BI menargetkan pertumbuhan perbankan syariah yang agresif pada 2009. Total aset pada akhir 2009 ditargetkan menjadi Rp80–90 triliun, yaitu dua kali lipat dibandingkan dengan aset pada akhir 2008. Salah satu upaya yang ditempuh adalah menggelar Festival Ekonomi Syariah. Berdasarkan data BI, sampai dengan Februari 2011, total aset industri

perbankan syariah mencapai Rp104 triliun. Sementara itu, jumlah pelaku industri perbankan syariah yang tercatat ada 11 BUS, 23 UUS, dan 151 BPRS (<http://id.berita.yahoo.com/total-aset-perbankan-syariah> diunduh pada 6 Juli 2011).

Pertumbuhan industri perbankan syariah amat pesat sehingga harus dibarengi dengan peningkatan dari sisi kuantitas dan kualitas SDM. Pengembangan SDM difokuskan pada kompetensi, integritas, dan patriotisme religius.

Pengertian Likuiditas

Persoalan likuiditas bagi bank adalah persoalan yang sangat penting dan berkaitan erat dengan kepercayaan masyarakat, nasabah, dan pemerintah. Bank harus selalu mengamati, mengikuti, dan terjun dalam usaha-usaha langsung agar posisi likuiditas terjaga setiap hari. Di kalangan perbankan, sejak dahulu, pertentangan kepentingan antara likuiditas dan profitabilitas selalu timbul. Artinya, apabila bank mempertahankan posisi likuiditas dengan memperbesar cadangan kas, bank tidak akan memakai seluruh *loanable funds* yang ada karena sebagian akan dikembalikan lagi dalam bentuk cadangan tunai (*cash reserve*). Ini berarti upaya pencapaian rentabilitas (profitabilitas) akan berkurang. Sebaliknya, jika ingin mempertinggi rentabilitas maka sebagian cadangan tunai untuk likuiditas terpakai oleh usaha bank melalui pembiayaan, sehingga posisi likuiditas akan turun di bawah minimum.

Pengendalian likuiditas bank dilakukan setiap hari, di mana berupa penjagaan semua alat-alat likuid yang dapat dikuasai oleh bank (misalnya, uang tunai kas, tabungan, deposito, dan giro pada bank syariah/antar-aset bank) yang dapat digunakan untuk memenuhi munculnya tagihan dari nasabah atau masyarakat yang datang setiap hari. Adapun yang dimaksud dengan manajemen likuiditas bank adalah suatu program pengendalian dari alat-alat likuid yang mudah ditunaikan guna memenuhi semua kewajiban bank yang harus segera dibayar. Dengan demikian, manajemen likuiditas adalah mengelola bagaimana bank dapat memenuhi kewajibannya, baik yang sekarang maupun yang akan datang, apabila terjadi penarikan atau pelunasan aset liabilitas yang sesuai dengan perjanjian atau yang belum diperjanjikan.

Tarik Ulur (Trade Off) Likuiditas dan Profitabilitas

Lembaga perbankan syariah didirikan sebagai lembaga perantara (*intermediary*) yang berfungsi sebagai perantara antara pemilik dana dan pemakai dana. Dengan demikian, bank adalah lembaga pengganti pemilik dana dan pemakai dana. Peran sebagai pemilik dana adalah berkewajiban untuk membayar kepada pemilik dana jika pemakai dana tidak melunasi kewajibannya. Peran sebagai pemakai dana adalah apabila pemilik dana menarik dananya sebelum jatuh tempo atau sebelum waktu yang ditentukan. Oleh karena itu, bank harus selalu menjaga penarikan dana dari sumber dana yang dititipkannya dalam bentuk tabungan dan deposito. Sementara dari sisi lainnya, bank harus menjaga penarikan permintaan dana seperti

pembiayaan yang diberikan. Untuk menjaga kemungkinan tersebut, bank harus mempunyai aset yang likuid sebanyak kewajibannya. Aset likuid tergolong sebagai *non-earning asset* (aset yang tidak menghasilkan). Dengan demikian, apabila bank memiliki aset likuid yang besar maka aspek profitabilitas bank yang bersangkutan akan terganggu.

Di sisi lain, profitabilitas yang tinggi dapat dicapai jika bank memiliki *earning asset* (aset yang menghasilkan) atas pendapatan yang tinggi, aset jangka panjang, dan operasi bank ditopang dengan dana baru, namun tindakan seperti ini sangat berisiko jika dana yang terlanjur digunakan tidak dapat ditarik kembali, sedangkan dana baru yang diharapkan tidak tersedia dan pada gilirannya akan mengganggu likuiditas.

Untuk menilai apakah sebuah bank menghasilkan keuntungan yang wajar, metode/rumus ROA dan BO/PO digunakan. Kedua rumus tersebut adalah sebagai berikut.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Tahun Berjalan}}{\text{Total Aset}} \quad \text{BO/PO} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}}$$

Rasio Keuangan Likuiditas

Pada bank syariah, ada beberapa rasio keuangan untuk mengukur likuiditas suatu bank. Rasio likuiditas adalah ukuran kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, di mana meliputi aspek-aspek berikut ini.

Cash Ratio

Kemampuan bank untuk membayar utang lancar dengan menggunakan asset lancar (alat likuid) yang dimiliki.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Penempatan pada Bank lain}}{\text{Utang Lancar (Tabungan + Deposito)}}$$

Standar penilaian *cash ratio* ditunjukkan pada Tabel 12.1.

Tabel 12.1 Indikator tingkat kesehatan *cash ratio*

Predikat	% Cash Ratio
Sehat	≥ 4,05%
Cukup sehat	≥ 3,30% s.d. < 4,05%
Kurang sehat	≥ 2,55% s.d. < 3,30%
Tidak sehat	< 2,55%

Sumber: SK DIR BI No. 30/12/KEP/DIR dan SE BI No. 30/3/UPPB tanggal 30 April 1997.

Loan to Deposit Ratio (LDR)

Menunjukkan kesehatan bank dalam memberikan pembiayaan.

$$\text{Loan Deposit Ratio} = \frac{\text{Total Pembiayaan}}{\text{Total DPK} + \text{Modal Inti}}$$

Standar penilaian LDR ditunjukkan pada Tabel 12.2

Tabel 12.2 Indikator LDR

Predikat	% LDR
Sehat	≤ 94,75%
Cukup sehat	≤ 94,75% s.d. ≤ 98,50%
Kurang sehat	> 98,50% s.d. ≤ 102,25%
Tidak sehat	> 102,25%

Sumber: SK DIR No. 30/12/KEP/DIR dan SE BI No. 30/3/UPPB tanggal 30 April 1997.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Al-Husaini, T.A. 1997. *Kifayatul Ahkyar*, Bagian 2. Surabaya: Bina Ilmu.
- An Naggar, A. 1985. *Muhafazah wal Mu'asarah; Dirasah fil Masrafiyah Laa Ribawiyah*. Kairo: Darul Kutub.
- Antonio, M.S. 1999. *Bank Syariah Wacana Ulama & Cendekiawan*. Tazkia Institute.
- Beekun, R.I. 1997. *Islamic Business Ethics, The Islamic International Institute of Islamic Thought*. Virginia.
- Chapra, U. 2000. *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. Inggris Raya: The Islamic Foundation.
- _____. 2000. *Islam dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: Gema Insani.
- Danupranata, G. 2005. *Ekonomi Islam*. Yogyakarta: UPFE.
- Husin at-Tariqi, A.A. 2004. *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar dan Tujuan*. Yogyakarta: Magistra Insani.
- Hafidhuddin, D. 2002. *Zakat Dalam Perekonomian Modern*. Jakarta: Gema Insani.
- Harahap, S.S. 1999. *Akuntansi Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Heilbroner, R.L. 1982. *Tokoh-tokoh Besar Pemikir Ekonomi*. Jakarta: UI Press.
- Hudiyanto. 2002. *Keluar dari Ayun Pendulum Kapitalisme Sosialisme*. Yogyakarta: PPE UMY.
- Karim, A.A. 2001. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani.
- _____. 2002. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: IIIT Indonesia.
- Kotler, P. 2000. *Marketing Management*. Edisi ke-11. New Jersey: Prentice Hall International Inc.
- Majid, M.N. 2003. *Pemikiran Ekonomi Islam Abu Yusuf: Relevansinya Dengan Ekonomi Kekinian*. Yogyakarta: PSEI.
- Muhamad. 2001. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- _____. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam UII. 2008. "Ekonomi Islam". Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Qardhawi, Y. 2001. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani.
- Rais, M.A. 1985. "Prinsip Egalitarian Dalam Sistem Ekonomi Islam", *Mencari Sistem Ekonomi Islam*. Yogyakarta: LPPM UII.
- Saddam, M. 2003. *Ekonomi Islam*. Jakarta: Taramedia.
- Tazkia Institute. 2001. *Pelatihan Pengenalan Perbankan Syariah*. Bidakara.
- _____.2005. *Buku Saku Perbankan Syariah*.

Nonbuku

- Arifin, Z. <http://shariahlife.wordpress.com/2007/01/15/keuntungan-dan-resiko-bank-syariah-1/>.
- Arifin, Z. <http://shariahlife.wordpress.com/2007/01/16/perkembangan-bank-Islam-di-indonesia/>.
- Selnes, F. 1993. "An Examination of the Effect of Product Performance on Brand Reputation, Satisfaction and Loyalty", *Journal of Marketing*, Vol. 27 No. 9 (hlm. 19–35).
- Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia (BI)—*Islamic Banking Statistics*), February 2011.
- Undang-Undang (UU) Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
<http://bangka.tribunnews.com/>.
<http://id.berita.yahoo.com/total-aset-perbankan-syariah>.
<http://paketbisnisonline.blogspot.com/2010/01/strategy-pengembangan-pasar-perbankan>.
<http://shariahlife.wordpress.com/2007/01/15/keuntungan-dan-resiko-bank-syariah-1/>.
<http://www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Implementasi+Basel+II>.
http://www.kompas.com/Lebih_Dari_Sekedar_Bank/readib/1/2009/02/09/1030015/Modal.Pendirian.Bank.Syariah.

INDEKS

A

- Adl* (keadilan), 3
abstinence, 21, 22
account payable, 88
akad mudharabah, 90
akad murabahah, 111
akad musyarakah, 37
analisis CAMEL (*Capital, Assets, Management, Earnings, and Liquidity*), 155
Arsitektur Perbankan Indonesia (API), 140

B

- Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (BSMR), 144
bagi hasil (*profit sharing*), 97
bagi pendapatan (*revenue sharing*), 33, 38
Baitul Maal wat Tamwil (BMT), 31, 38
Bank Indonesia (BI), 40, 140, 157
Basel Accord I (Basel I), 141
Basel Accord II (Basel II), 141
bauran pemasaran (*marketing mix*), 40
bauran promosi (*promotional mix*), 44
biaya peluang (*opportunity cost*), 20

C

- compensating balance*, 104

D

- Daur hidup produk (*product life cycle—PLC*), 44
deposito mudharabah, 89
DER (Debt to Equity Ratio), 124
Dewan Pengawas Syariah (DPS), 55
Dewan Syariah Nasional (DSN), 66

E

- earning asset*, 94

F

- fatwa, 32, 64, 67–70, 97, 133
FDR (Financing to Deposit Ratio), 52, 157
financing (pembiayaan), 87
funding (penghimpunan dana), 87

G

- Global Association of Risk Professionals (GARP)*, 144

I

- IFSB (Islamic Financial Services Board), 141
intelektual muslim, 43
investasi *mudharabah* antarbank (IMA), 57
Islamic Development Bank (IDB), 40

K

Khilafah (pemerintahan), 3
kontingensi (*off balance sheet*), 84
kuasi ekuitas, 88

L

LDR (*Loan to Deposit Ratio*), 52, 160
lembaga keuangan bank, 15, 16
lembaga keuangan bukan bank (LKBB), 15
Lembaga Keuangan Syariah (LKS), 66, 97
lembaga perantara (*intermediary*), 34
lending (peminjaman), 87

M

Ma'ad (hasil), 3
Majelis Ulama Indonesia (MUI), 26, 66
modal inti (*core capital*), 92

N

non-earning asset, 95
Nubuwwah (kenabian), 3

P

Paket Kebijakan Oktober (PAKTO), 32
Pasar keuangan Islam (*Islamic money market*), 12
pasar keuangan langsung (*direct financial market*), 12
pasar keuangan tidak langsung (*indirect financial market*), 12
Pasar Uang Antar-Bank Syariah (PUAS), 43
pelepasan (*spin off*), 135

pengelola dana (*mudharib*), 17, 35, 72, 88, 97, 100, 127, 133
penyandang dana (*shahib al-maal* atau *shahibul maal*), 35, 88, 104, 127
pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*), 34, 103
pihak yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*), 34, 87

R

rasio kecukupan kas (*Cash Ratio—CR*), 160
rasio kecukupan modal (*Capital Adequacy Ratio—CAR*), 52, 84, 86, 141, 156

S

Sertifikat Wadiyah Bank Indonesia (SWBI), 43, 134, 152
sumber daya insani (SDI), 117
Surat Berharga Pasar Uang (SBPU), 43
syariah compliance, 167

T

tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance—GCG*), 64, 141
Tauhid (keimanan), 3
tingkat pengembalian aset (*Return on Asset—ROA*), 84
tingkat pengembalian ekuitas (*Return on Equity—ROE*), 158, 165, 167