

MEMBANGUN *COMPETITIVE ADVANTAGE* PERGURUAN TINGGI MELALUI STRATEGI STRATEGI BAURAN PEMASARAN

Oleh :

Dewi Fatmasari

Abstrak

Salah satu upaya strategi tersebut adalah melalui penerapan bauran pemasaran jasa (service marketing mix). Dari beberapa aspek bauran pemasaran jasa pendidikan tinggi, sudah selayaknya pimpinan PT memiliki pemikiran yang komprehensif dalam memandang peta persaingan antar PT saat ini. Berbagai alternatif strategi pemasaran dalam jasa pendidikan tinggi perlu menjadi opsi yang diharapkan mampu menghasilkan kolaborasi dari berbagai aspek tersebut sehingga tercipta keunggulan bersaing yang akan menjadi pemicu minat calon mahasiswa masuk ke PT tersebut. Rancangan strategi pemasaran yang efektif serta fokus dapat menjadi sebuah solusi dalam membangun keunggulan bersaing suatu PT yang memiliki nilai superior bagi para mahasiswanya.

Keyword : *Pendidikan, Pembauran, Pemasaran*

A. Pendahuluan

Peran dunia pendidikan tinggi dewasa ini dirasakan semakin strategis dan menjadi sangat penting. Keadaan tersebut mendorong munculnya beragam perguruan tinggi atau akademi di seluruh wilayah Indonesia, baik itu negeri maupun swasta. Bahkan untuk saat inipun, perguruan tinggi asing telah mulai berperan di Indonesia. Perguruan tinggi yang tumbuh tersebut lebih banyak terkonsentrasi di tanah jawa, terutama di kota-kota besar. Hal demikian membuat persaingan antara perguruan tinggi menjadi semakin ketat. Perguruan tinggi dan perguruan tinggi lainnya, swasta maupun negeri, telah menghadapi iklim kompetisi yang sangat ketat layaknya di dunia bisnis. Hal ini dapat terlihat dari

jumlah perguruan tinggi (PT) yang dari waktu ke waktu menunjukkan perkembangan jumlah yang terus meningkat.

Tabel.1. Data jumlah Perguruan Tinggi (Negeri dan Swasta) di Indonesia

Jenis Lembaga	Tahun			
	2008	2009	2010	2011
Perguruan Tinggi Negeri (PTN)	82	83	83	92
Perguruan Tinggi Swasta (PTS)	2.598	2.892	2.928	2.970
	2.681	2.975	3.011	3.062

Sumber : www.psp.kemdiknas.go.id (2012)

Kompetisi yang semakin ketat tersebut tentunya akan semakin memacu seluruh perguruan tinggi untuk dapat meningkatkan kualitasnya, apalagi dengan adanya akreditasi nasional, baik untuk PTN maupun PTS, dan era otonomi kampus. Jika tanpa peningkatan dan perhatian terhadap kualitas, sebuah lembaga pendidikan akan habis terlindas roda kompetisi. Kualitas perguruan tinggi banyak disorot oleh masyarakat terutama dari sisi para lulusan perguruan tinggi tersebut yang dapat diterima di pasar kerja.

Globalisasi yang sedang berlangsung dengan cepat sejak dekade 1980-an telah menimbulkan perubahan sosial, ekonomi dan politik yang sangat mendasar pada semua negara. Deklarasi Bogor yang menyatakan bahwa Indonesia akan ikut serta dalam percaturan perdagangan bebas di wilayah Asia dan Pasifik (AFTA) tanpa struktur ekonomi yang kuat ternyata telah menjerumuskan Indonesia ke dalam krisis ekonomi yang parah sejak 1998. Globalisasi perdagangan ini telah membawa implikasi positif maupun negatif yang amat besar pada dunia perguruan tinggi kita baik dalam pembiayaan, populasi calon mahasiswa serta perubahan peranan perguruan tinggi. Perubahan ini harus direspons dengan baik oleh

perguruan tinggi agar dapat tetap memainkan peranan pentingnya dalam masyarakat Indonesia. Perubahan yang terpenting adalah:

- Pembiayaan Pemerintah untuk pendidikan tinggi akan semakin berkurang
- Perubahan populasi calon mahasiswa
- Disparitas Antar Daerah

Menyikapi berbagai fenomena tersebut, kunci utama bagi Perguruan tinggi agar mampu tetap eksis dalam persaingan yang ada dapat dilakukan dengan membangun keunggulan bersaing (*competitive advantage*). Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Jack Welch bahwa *competitive advantage* merupakan faktor penting bagi suatu organisasi untuk berhasil dalam memenangkan persaingan, apabila organisasi tidak memiliki *competitive advantage* jangan coba-coba untuk melakukan persaingan.¹

Untuk membangun keunggulan bersaing berbagai upaya yang dilakukan oleh PT yang diantaranya adalah melalui perumusan strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran merupakan suatu upaya untuk mengkomunikasikan eksistensi PT dengan masyarakatnya. Melalui strategi pemasaran diharapkan berdampak terhadap citra positif PT sehingga diharapkan mampu membentuk keunggulan jangka panjang bagi PT yang bersangkutan.

B. Konsep Keunggulan Bersaing

Perguruan Tinggi walaupun merupakan organisasi nirlaba (non profit organization) namun tetaplah merupakan corporate yang menghasilkan produk yaitu berupa jasa pendidikan. Perguruan Tinggi melayani stakeholder, diantaranya adalah mahasiswa sebagai konsumen yang harus dipuaskan keinginan dan kebutuhannya melalui kinerja layanan yang prima.

Keunggulan bersaing pada dasarnya terjadi ketika suatu organisasi dapat melakukan sesuatu yang tidak dapat dibuat oleh organisasi pesaing. Atau dengan kata lain keunggulan kompetitif terjadi pada saat kemampuan

¹ Jack Welch dalam Rangkuti.2006. Hal 15

organisasai melebihi pesaing terkuat. Secara sederhana keunggulan bersaing menunjukkan perbedaan dan keunikan diantara pesaing.²

Model Keunggulan Bersaing

Menurut Mudrajat Kuncoro (2006:15) keunggulan bersaing memiliki model, yaitu :

1. Model Organisasi-Industri (Industrial- Organization atau I/O).

Model ini menyebutkan bahwa faktor-faktor industri eksternal lebih penting daripada faktor internal dalam upaya suatu organisasi mencapai keunggulan bersaing. Model ini sangat ditentukan oleh karakteristik dari luar organisasi. Model ini berkeyakinan bahwa kinerja organisasi akan sangat ditentukan oleh kekuatan-kekuatan industri. Model lima kekuatan dari Porter merupakan contoh dari perspektif I/O yang berfokus pada analisis berbagai kekuatan eksternal dan variabel industri sebagai landasan untuk memperoleh dan mempertahankan keunggulan kompetitif³

2. Model Berbasis Sumber Daya (*Resources Basaed view / RBV*)

Model ini berkeyakinan bahwa sumber daya internal lebih penting bagi organisasi daripada berbagai faktor eksternal dalam mempertahankan keunggulan kompetitif. Model ini lebih memfokuskan pada pengembangan atau perolehan sumber daya (*Resources*) dan kapabilitas (*Capability*) yang berharga atau sulit ditiru oleh pesaing. Pendekatan RBV memandang organisasi sebagai sekumpulan aset dan kapabilitas. Pandangan RBV percaya bahwa kinerja organisasi akan sangat ditentukan oleh beragam sumber daya internal yang dapat dikelompokkan ke dalam tiga kategori luas, yaitu :

- Sumber daya fisik yang meliputi seluruh organisasi dan perlengkapannya, lokasai, teknologi, potensi mahasiswa, dll.

² Cravens . Pemasaran Strategis. Erlangga, Jakarta 2009.Hal 31

³ Fred. R. David, Manajemen Strategis Konsep.Edisi 12 Salemba Empat. Jakarta 2009. Hal123

- Sumber daya manusia yang meliputi seluruh karyawan (staf dan dosen), pengalaman, kemampuan, keterampilan dan pengetahuan.
- Sumber daya organisasional mencakup struktur organisasi, proses perencanaan, sistem informasi, paten, merek dagang, hak cipta, data base, dll.

C. Bauran Pemasaran Jasa (*Service Marketing Mix*)

Pada dasarnya konsep bauran pemasaran menunjukkan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan saat menentukan strategi pemasaran suatu perusahaan. Payne menyebutkan bahwa titik awal untuk membuat segala keputusan tentang bauran pemasaran tergantung bagaimana jasa harus diposisikan dan segmen pasar yang harus dituju.⁴ Manfaat menggunakan kerangka bauran pemasaran adalah bahwa kerangka tersebut memberi kecocokan antara bermacam-macam unsur yang harus dipertimbangkan. Bauran pemasaran khusus untuk institusi pendidikan, mengatakana bahwa bauran pemasaran jasa terdiri atas tujuh alat pemasaran yang dikenal 7Ps, yaitu:⁵

1. Program pendidikan.
2. Harga/biaya pendidikan.
3. Tempat yaitu lokasi dan sistem pelayanan jasa.
4. Promosi termasuk iklan, hubungan masyarakat, kontak langsung pelanggan secara pribadi dan komunikasi jasa lainnya.
5. Proses
6. Fasilitas fisik
7. Sumber daya manusia

Dalam implementasinya di lembaga pendidikan tinggi ,maka bauran pemasaran pada lembaga pendidikan dimaksud adalah sebagai berikut:

a) Produk (*Product*)

⁴ Payne. The Essence of Service Marketing, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.2002.Hal. 154

⁵ Buchari Alma. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi. Alfabeta, Bandung 2005 .Hal 382

Definisi produk menurut adalah konsep keseluruhan atas objek atau proses yang memberikan berbagai nilai bagi para pelanggan. Sebenarnya membeli manfaat spesifik dan nilai dari penawaran total atau manfaat-manfaat yang berasal dari pembelian barang atau jasa oleh para pelanggan.⁶ Dalam konteks pendidikan, produk yang ditawarkan oleh PT adalah jasa pendidikan yang direpresentasikan melalui program studi yang ditawarkan. PT dapat menawarkan program studi yang berorientasi pada kebutuhan pasar kerja dan perkembangan ilmu serta teknologi. Oleh karenanya pengembangan program studi yang ada perlu mendapatkan perhatian serius untuk menyesuaikan dengan permintaan pasar/calon mahasiswa.

b) Harga/ Biaya (*Price*)

Penetapan harga berupa sejumlah biaya pendidikan dan fasilitas lainnya harus dikeluarkan mahasiswa untuk memperoleh program yang ditawarkan. Harga (*Price*) adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa”.⁷

Elemen ini berjalan sejajar dengan mutu produk. Apabila mutu produk baik, maka calon mahasiswa berani membayar lebih tinggi. Akan tetapi ada perguruan tinggi yang menetapkan SPP tinggi sekali, peminatnya tetap banyak. Ini disebabkan karena situasi kelangkaan penyediaan jasa pendidikan yang bermutu (sekurang-kurangnya menurut konsumen). Strategi kebijakan harga atau biaya kuliah yang ditetapkan dapat dirancang melalui berbagai alternatif pilihan. Namun demikian penetapan biaya ini perlu mempertimbangkan segmen pasar yang dibidik. Ada kalanya PT melakukan difenebsiasi biaya kuliah yang ditetapkan sesuai dengan besarnya animo masuk. Strategi harga lainnya adalah melalui potongan biaya, pemberian beasiswa, dan keringanan biaya lainnya.

c) Lokasi dan Sistem Pelayanan Jasa (*Place*)

⁶ Payne. *The Essence of Service Marketing*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ 2002. Hal 156

⁷ Buchari Alma . *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi*. Alfabeta. Bandung.2005 Hal 382.

Lokasi adalah tempat yang tetap dimana institusi pendidikan menyelenggarakan program pendidikan yang akan di terima oleh mahasiswa.⁸ Sedangkan sistem pelayanan jasa adalah penyampaian program dan jasa yang akan menentukan siapa yang mendapatkan manfaat dari program pendidikan tersebut.

Hal ini akan menjawab pertanyaan mendasar bagi institusi pendidikan, yaitu bagaimana mereka dapat membuat program dan jasa yang telah mereka susun dapat tersedia dan sampai pada pelanggan sasaran mereka. Keputusan tentang lokasi dan sistem penyampaian harus sejalan dengan strategi institusi pendidikan secara keseluruhan. Jika strateginya adalah spesialisasi menawarkan program tertentu, ini dapat menunjukan lokasi yang pasti. Pada umumnya para pimpinan PT sependapat bahwa lokasi atau letak PT yang mudah dicapai kendaraan umum, cukup berperan sebagai bahan pertimbangan calon mahasiswa untuk memasuki PT. Demikian pula para mahasiswa menyatakan bahwa lokasi suatu PT turut menentukan pilihan mereka, mereka menyenangi lokasi di kota dan yang mudah dicapai kendaraan umum.

d) Promosi dan Komunikasi Jasa (*Promotion*)

Institusi pendidikan membutuhkan komunikasi yang efektif dengan pasar sasaran. Mereka harus menginformasikan kepada pelanggan dengan tujuan, aktivitas dan menawarkan untuk memotivasi mereka agar tertarik pada program yang ditawarkannya. Setiap institusi pendidikan secara teratur dapat mengkomunikasikan diri melalui programnya, mahasiswa alumni, kampus, dan program komunikasi lainnya. Usaha komunikasi ini dapat dilakukan secara formal maupun informal.

Promosi adalah: “ Promosi (*Promotion*) adalah suatu komunikasi informasi penjual dan pembeli yang bertujuan mengubah sikap dan tingkah laku pembeli dan tetap mengingat produk tersebut”.⁹

⁸ Kotler seperti yang dikutip oleh Buchari Alma .2002. Hal 333

⁹ Buchari Alma . Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi. Alfabeta, Bandung 2005. Hal 382

Kebanyakan institusi pendidikan dalam berkomunikasi dengan pasar menggunakan *public relation*, *marketing publications*, dan yang merupakan tipe utama program komunikasi pemasaran formal.

Beberapa langkah dalam perencanaan komunikasi yang efektif menurut Buchari Alma (2005:179) adalah:

- a. Mengidentifikasi *Target Audience* (sasaran komunikasi).
 - b. Mengklarifikasi respon yang dicari
 - c. Mengembangkan pesan
 - d. Memilih media (komunikasi *personal* atau *non-personal*)
- e) Proses (*Process*)

Proses adalah penyampaian atau distribusi program pendidikan. Proses dimana jasa diciptakan dan disampaikan kepada pelanggan (mahasiswa) merupakan faktor penting di dalam bauran pemasaran jasa, karena para pelanggan akan seringkali mempersempikan sistem penyampaian jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri. Dengan demikian, keputusan mengenai manajemen operasi sangat penting untuk menunjang keberhasilan pemasaran jasa.

Menurut Buchari Alma (2005:382) definisi proses adalah: “ Proses adalah runtunan perubahan kegiatan yang dilakukan dalam program untuk mencapai tujuan program itu sendiri”. Payne (2001:210) mengatakan seluruh kegiatan kerja adalah proses. Proses-proses meliputi prosedur, tugas-tugas, jadwal-jadwal, mekanisme, kegiatan dan rutinitas dimana suatu produk atau jasa disampaikan kepada pelanggan. Ini melibatkan keputusan kebijakan tentang keterlibatan pelanggan dan keleluasaan karyawan. Manajemen proses merupakan aspek kunci penyempurnaan kualitas jasa.

Proses merupakan prosedur dan mekanisme yang nyata, serta aktivitas dimana jasa disampaikan. Proses ini menyangkut aliran aktivitas yang standar atau sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Jumlah kegiatan yang harus dilakukan apakah sederhana atau rumit, dan tingkat keterlibatan pelanggan unsur proses ini memiliki arti sebagai suatu upaya

perusahaan dalam menjalankan dan melaksanakan aktivitasnya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

f) Fasilitas Fisik (*Physical Facilities*)

Akibat salah satu karakteristik jasa adalah *intangible*, maka dalam bisnis jasa, pemasar perlu menyediakan petunjuk fisik untuk membatasi dimensi *intangible* jasa yang ditawarkan. Menurut Buchari Alma (2005:382) definisi fasilitas fisik adalah: “Fasilitas fisik (*Physical Evidence*) adalah tampilan fisik yang menjadi fasilitas pendukung, untuk menjalankan suatu program”.

Mery J. Bitner dalam Yajid (2001:144) mengatakan bahwa bukti jasa mencakup representasi *tangible* tentang bukti fisik mencakup semua aspek fasilitas fisik organisasi atau *the servicescape* (men-cakup: lingkungan yang diciptakan, buatan manusia, lingkungan fisik jasa). Elemen-elemen dari *servicescape* mem-pengaruhi pelanggan melalui:

- Atribut-atribut eksterior, seperti rambu-rambu, tempat parkir, halaman atau taman.
- Atribut-atribut interior, seperti desain gedung, tata letak (layout), pencahayaan, music, peralatan, dan dekorasi.
- Bukti fisik yang sering diperhatikan oleh pelanggan terhadap institusi pendidikan adalah fasilitas fisik berupa sarana dan prasarana pendukung yang disediakan institusi tersebut dalam pemberian program pendidikan dan jasa lainnya. Sarana pengajaran seperti kelengkapan laboratorium sebagai sarana belajar praktik, *over head projector*, *white board* dan lain-lain. Sarana kegiatan kemahasiswaan, seperti sarana olahraga. Prasarana pendidikan, seperti rancangan dan luas gedung, ruang kelas ber-AC, toilet, tempat parkir, ruang kantor dan lain-lain.

g) Sumber Daya Manusia (*People*)

Sumber daya manusia yang terlibat dalam pemberian program pendidikan dan jasa lainnya. Sumber daya manusia di institusi pendidikan, yakni:¹⁰

- a. Pengelola, yaitu pemegang utama kendali manajemen, yang didukung pejabat struktural, mulai dari tingkat Rektor, Pembantu Rektor, hingga Dekan dan Ketua Program Studi.
- b. Staf akademik yang melakukan pekerjaan mengajar, meneliti dan menjalankan layanan masyarakat.
- c. Staf pendukung yang meliputi pekerjaan profesional di bidang tertentu, seperti staf administrasi, keamanan, teknisi dan lain-lain.

Pengembangan SDM didasarkan pada sistem penilaian yang menekankan kualitas kinerja. Sistemnya perlu dibuat sedemikian rupa agar staf terpacu untuk memberikan performa yang terbaik. Sistem penilaian (*appraisal system*) ini memperhatikan pada tiga hal yaitu:

- a. Adanya rancangan penilaian tertulis yang disepakati bersama pada awal penilaian.
- b. Adanya konseling karir selama waktu yang disepakati bagi staf dengan performa yang kurang memuaskan.
- c. Adanya penilaian performa formal di akhir periode penilaian dalam bentuk pertemuan dalam tatap muka antara staf dengan atasannya.

Kesuksesan pemasaran suatu jasa sangat bergantung pada seleksi, pelatihannya, motivasi dan manajemen sumber daya manusia. Ada banyak institusi jasa yang gagal atau yang berhasil sebagai konsekuensi manajemen sumber daya manusia yang tidak efektif atau yang efektif.

mengatakan pentingnya orang dalam pemasaran internal, ini menyadari pentingnya menarik, memotivasi, melatih dan mempertahankan kualitas

¹⁰ Rambat Lupiyoadi. Manajemen Pemasaran Jasa; teori dan Praktik. Penerbit Salemba Empat. 2001 Hal 139

karyawan dengan mengembangkan pekerjaan-pekerjaan untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan individu.¹¹

D. Penutup

Dalam upaya mengantisipasi peta persaingan antar Perguruan Tinggi di Indonesia dewasa ini, sudah selayaknya para pimpinan PT merancang berbagai strategi bersaing dalam upaya membangun keunggulan bersaing baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Pemikiran tradisional yang sering mengabaikan pentingnya strategi membangun keunggulan perlu diubah paradigmanya. Hanya PT yang unggul yang akan tetap dapat mempertahankan eksistensinya ditengah-tengah peta *hypercompetitive* dewasa ini.

Salah satu upaya strategi tersebut adalah melalui penerapan bauran pemasaran jasa (*service marketing mix*). Dari beberapa aspek bauran pemasaran jasa pendidikan tinggi, sudah selayaknya pimpinan PT memiliki pemikiran yang komprehensif dalam memandang peta persaingan antar PT saat ini. Berbagai alternatif strategi pemasaran dalam jasa pendidikan tinggi perlu menjadi opsi yang diharapkan mampu menghasilkan kolaborasi dari berbagai aspek tersebut sehingga tercipta keunggulan bersaing yang akan menjadi pemicu minat calon mahasiswa masuk ke PT tersebut. Rancangan strategi pemasaran yang efektif serta fokus dapat menjadi sebuah solusi dalam membangun keunggulana bersaing suatu PT yang memiliki nilai superior bagi para mahasiswanya.

Daftar Pustaka

- Fred R. David, 2009, Manajemen Strategis Konsep, Edisi 12, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Buchari Alma, 2009, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi, Penerbit Alfabeta, Bandung.

¹¹ Payne. The Essence of Service Marketing, Prentice Hall. Englewood Cliffs. NJ 2002. Hal 204

Tjiptono, Chandra & Adriana, 2008, Pemasaran Strategik, Penerbit CV.Andi Offset, Yogyakarta.

David W. Cravens, 1998, Pemasaran Strategis, Penerbit Erlangga, Jakarta

Fandi Tjiptono, 2001, Manajemen Jasa, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta

-----, 1997, Strategi Pemasaran, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta

-----, 2007, Pemasaran Jasa, Penerbit Bayumedia Publishing, Malang

Adrian Payne, 2002, The Essence of Service Marketing, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Rambat Lupiyoadi, 2001, Manajemen Pemasaran Jasa; teori dan Praktik, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

AKHLAK BEREKONOMI SUATU TINJAUAN TEONOMIC

Oleh,
Abdul Aziz, M.Ag

Abstrak

Ekonomi adalah kegiatan yang langsung berkaitan dengan usaha memenuhi kebutuhan dasar hidup manusia, yang berkaitan dengan kebutuhan pokok sehari-hari, sehingga sangat besar pengaruhnya dalam pembentukan pola perilaku masyarakat dalam berbagai aspek kehidupan. Krisis ekonomi akan berdampak pada munculnya krisis di bidang politik, sosial, hukum dan budaya serta agama, bahkan kemiskinan ditengarai menjadi ancaman yang serius bagi iman dan keyakinan agama. Nabi Muhammad saw, pernah bersabda, kada al-faqr an-yakuna kufran, hampir dipastikan kemiskinan membawa akibat kekufuran.

Keyword : *Ahlak, Ekonomi, teonomic*

Bisnis adalah bagian dari kegiatan ekonomi yang berarti usaha. Bagian dari kegiatan ekonomi, bisnis merupakan aspek penting dalam kehidupan yang pasti semua orang mengenalnya karena itu ada sebuah adigium, bisnis adalah bisnis. Bisnis jangan dicampurkan dengan etika.

Demikianlah beberapa ungkapan yang sering kita dengar yang menggambarkan hubungan antara bisnis dengan etika sebagai dua hal yang terpisah satu sama lain. Inilah ungkapan-ungkapan yang oleh Richard De George disebut sebagai Mitos Bisnis Moral. Sementara, Adam Smith, orang pertama yang dianggap sebagai bapak ekonomi menekankan pada aspek moral dalam kaitannya dengan ekonomi diistilahkan dengan sebutan *invisible hand*. Ini artinya, landasan moral dalam dunia ekonomi dan bisnis adalah sangat urgen, apalagi dunia bisnis ini telah mengetengahkan aspek materialisme radikal. Buah dari teori kapitalisme sekuler dan komunisme Karl Marx.

Dalam buku ini akan kita bahas suatu landasan nilai dalam melakukan tindakan ekonomi dan bisnis dengan fondasi falsafah moral (akhlak) yang Qurani. Prinsip pertama yang perlu kita tekankan adalah bahwa dalam al-Qur'an bahwa Allah Yang Maha Kuasa adalah satu-satunya yang memberi rizki kepada makhluk-makhluk-Nya dan memenuhi kebutuhan mereka, Q.S. 35: 3, Q.S. 39: 49, dan Q.S. 28: 76, dan lain sebagainya. Karena itu, landasan nilai Qur'ani sangat menjiwai seluruh kegiatan dan tindakan manusia, terutama dalam kegiatan ekonomi dan bisnisnya.

A. Pengertian Akhlak Ekonomi

Kata *ekonomi* berasal dari bahasa Yunani (*Greek*): *Oikos* dan *Nomos*. *Oikos* berarti rumah tangga (*house-hold*), sedang *Nomos* berarti aturan, kaidah,

atau pengelolaan. Dengan demikian secara sederhana ekonomi dapat diartikan sebagai kaidah-kaidah, aturan-aturan, atau cara pengelolaan suatu rumah tangga.¹

Dalam bahasa Arab, ekonomi sering diterjemahkan dengan *al-Iqtishad*, yang berarti hemat, dengan penghitungan, juga mengandung makna rasionalitas dan nilai secara implisit. Jadi, ekonomi adalah mengatur urusan rumah tangga, dimana anggota keluarga yang mampu, ikut terlibat dalam menghasilkan barang-barang berharga dan membantu memberikan jasa, lalu seluruh anggota keluarga yang ada, ikut menikmati apa yang mereka peroleh. Kemudian populasinya semakin banyak dan dalam rumah-rumah, lalu menjadi suatu kelompok (*community*) yang diperintah oleh satu negara².

Mengatur urusan “rumah tangga” dalam ekonomi di sini berkaitan dengan mengatur tentang pemenuhan kebutuhan rumah tangga dan sejenisnya. Sedangkan kebutuhan rumah tangga berkaitan dengan masalah konsumsi, produksi, distribusi dan investasi serta lainnya. Jadi, prinsip ekonomi adalah mengatur semua hal yang berkaitan dengan masalah tersebut agar dapat memenuhi kebutuhan kesehariannya, baik secara individu, kelompok maupun masyarakat.

Jadi, akhlak ekonomi sebagai suatu usaha mempergunakan sumber-sumberdaya secara rasional untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan sesungguhnya melekat pada watak manusia. Tanpa disadari, kehidupan manusia sehari-hari di dominasi kegiatan ekonomi. Sebutan secara rasional pada dirinya mengandung arti nilai. Mempergunakan sumber-sumber daya secara rasional menunjukkan adanya keharusan memilih sejumlah alternatif cara penggunaan sumber-sumber daya; akan tetapi secara ekonomi cara yang lebih rasional yang seharusnya dipilih. Rasionalitas di sini telah menyiratkan nilai ekonomi berdasarkan aspek *normative-transcendental*. Jadi secara etis, al-Qur'an mengatur perilaku ekonomi dalam bidang konsumsi, produksi dan distribusi, serta kegiatan-kegiatan bisnis lainnya. Karena itu, akhlak ekonomi dapat dikatakan dalam istilah lain sebagai etika bisnis.

Istilah etika bisnis itu sendiri adalah bagian dari (aktivitas) yang penting dari masyarakat. Bisnis adalah fenomena modern yang tidak bisa dipisahkan dari masyarakat. Bisnis dilakukan di antara *manusia* yang satu dengan *manusia* lainnya. Itu berarti norma atau nilai yang dianggap baik dan berlaku dalam kehidupan pada umumnya, mau tidak mau juga ikut dibawa serta dalam kegiatan dan kehidupan bisnis seorang pelaku bisnis sebagai manusia.

Karena kegiatan bisnis adalah kegiatan manusia, bisnis dapat dan memang pada tempatnya untuk dinilai dari sudut pandang moral, dari sudut pandang baik buruknya tindakan manusia bisnis sejauh sebagai manusia, persis sama seperti semua kegiatan manusia lainnya juga dinilai dari sudut pandang moral.

B. Fondasi Moral Ekonomi

Konsep yang general dan umum yang ada pada kita tentang istilah *nilai*, sebenarnya adalah konsep ekonomi. Hubungan suatu komoditi atau jasa dengan barang yang mau dibayarkan orang untuk mendapatkannya memunculkan konsep

¹ Deliarnov, *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*. Rajawali Press, Jakarta, 1997 hal. 2

² An-Nabhani, Taqyuddin, 1996. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif: Perspektif Islam*, Risalah Gusti, Surabaya, hal. 47

nilai. Tetapi, makna “nilai” dan “sistem nilai”. Istilah nilai dalam pengertian luas ini diterapkan pada obyek-obyek maupun pada manusia dan perilakunya.

Nilai-nilai tentang yang benar dan salah serta yang baik dan yang buruk di bidang kehidupan ekonomi didasarkan kepada konsep pemuliaan terhadap anak Adam. Manusia diciptakan dalam bentuk yang paling indah, (Q.S. At-Tin, 3). Tapi kesempurnaan manusia sebagai makhluk bukanlah hanya dari segi fisik saja. Kehidupan manusia mengandung dua dimensi, jasmani dan rohani. Karena aspek rohani ini bersifat unik pada manusia, yang tidak dimiliki oleh makhluk lainnya maka inti eksistensi manusia ini terletak pada aspek rohaninya itu. Dengan rohani itu manusia memperoleh makna dalam hidupnya.

Kenyataan sosial dan sejarah menunjukkan, bahwa manusia justru telah gagal menghargai makna hidup yang dimilikinya itu. Terdapat bukti, bahwa manusia justru meletakkan dirinya di bawah subordinasi makhluk rendah yang dibuatnya sendiri. Ini diperlihatkan pada sistem perekonomian Raja Namrud dan Fir'aun, yang umumnya disusun atas dasar komando. Ini sebenarnya hanya terjadi di sekitar pusat kekuasaan. Di daerah-daerah yang jauh dari konsentrasi kekuasaan, kehidupan ekonomi diatur atas dasar dan semangat kolektif. Semua bekerja untuk semua dalam suatu sistem yang tertutup.

Di kota-kota, sudah ada pembagian kerja yang lebih luas, karena orang menyadari bahwa setiap orang tidak memiliki semua keterampilan maupun waktu untuk membuat semua barang kebutuhannya. Tapi perkembangan kebutuhan yang meningkat, terutama sebagai hasil angan-angan, baik yang berwujud barang kebutuhan praktis maupun barang-barang budaya dan kesenian, terutama dalam wujud bangunan yang megah yang juga merupakan simbol-simbol dan alat-alat penghimpunan pengaruh dan kekuasaan, menimbulkan gagasan untuk menghimpun manusia dalam jumlah banyak untuk mewujudkan barang-barang itu. Maka timbullah cara perbudakan yang didukung oleh sistem kekerasan. Agama, dan sistem ini adalah alat pendukung kekuasaan, guna menciptakan sistem ketaatan dan legitimasi yang membenarkan kekuasaan tirani.

Sistem perbudakan, walaupun dalam skala lebih kecil, terdapat juga di Makkah pada saat ayat-ayat al-Qur'an diturunkan. Seperti telah terjadi di berbagai tempat yang merupakan pusat-pusat peradaban dunia pada waktu itu, sistem perbudakan itu bisa makin meluas. Karena itu, pagi-pagi, al-Qur'an telah melakukan kriti terhadap sistem itu. Salah satu tugas utama agama, adalah memberantas perbudakan (*fakku raqabah* atau *tahriru raqabah*) yang dilukiskan oleh Surat *Al-Balad* sebagai sebuah pendakian bukit yang terjal (*al-aqabah*). Ayat-ayat al-Qur'an menjalankan misi ini, tidak dengan menghasut suatu pemberontakan, melainkan mula-mula dengan menyadarkan masyarakat tentang status manusia yang merdeka.

Dalam berbagai ayat al-Qur'an, kemerdekaan diekspresikan dalam berbagai kata, baik kata benda (seperti *hurr*, *bara'* atau *bari'*) maupun kata kerja (seperti *fakka*, *harrara*, *khala*, *maraja*, *sarraha* atau *talaqai*). Tapi ada tiga jenis kemerdekaan yang secara konsisten diulang-ulang dalam al-Qur'an, yaitu kemerdekaan dari rasa takut (yang berarti hak atas keamanan, keselamatan dan ketentraman), kemerdekaan dari kelaparan (yang berarti hak atas penghidupan dan kemakmuran) dan kemerdekaan dari perbudakan (yang berarti hak untuk berbuat

dan menentukan pekerjaannya atau nasibnya sendiri). Etika Islam didasarkan antara lain atas prinsip kemerdekaan ini, yaitu merupakan dasar dari hak asasi manusia.

Hak kemerdekaan seseorang itu ditumbuhkan dari dalam melalui rasa merdekanya, dengan mempergunakan akal dan menyadari rezeki Allah yang tidak terbatas. Sistem perbudakan manusia feodal, sebenarnya mengantongi pesimisme diri dan kekurangan berdayaan menghadapi lingkungan alam yang memang tidak begitu ramah terhadap manusia. Ini berakibat timbulnya gagasan orang untuk menghimpun dengan paksa energi sosial, untuk kepentingan diri dan kelompok atau kelasnya.

Berhadapan dengan kenyataan ini, al-Qur'an menghidupkan optimisme dengan menyatakan bahwa rezeki Allah itu tidak terbatas dan manusia memiliki segala kemampuan untuk mengelolanya. *"Dan Dialah yang menjadikan bumi bagaikan hamparan dan langit bagaikan atap. Dia yang menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia menumbuhkan dengan hujan itu segala macam buah-buahan sebagai rezeki"*, (Q.S. Al-Baqarah, 2: 22).

Dalam Surat an-Nahl: 13, al-Qur'an menyatakan kembali fungsi ke-Khalifahan manusia untuk meyakinkan kemampuan manusia: *"Dia pula yang menundukkan (kepada manusia) apa yang Ia ciptakan di bumi, dengan cara yang berlain-lainan. Sesungguhnya pada yang demikian itu terdapat tanda-tanda bagi kaum yang mengambil pelajaran"*.

Optimisme, menurut al-Qur'an baru akan timbul apabila manusia mampu mengambil pelajaran secara sistematis. Manusia akan mengerti berbagai fungsi yang terdapat di alam, karena mereka memiliki pengetahuan bahwa segala alam ciptaan ini mengandung tujuan penciptaan yang benar atau pasti, dengan ukuran-ukuran waktu yang ditentukan.

Dengan kesadaran bahwa segala ciptaan Allah yang dijumpai manusia itu adalah barang-barang yang berguna bagi manusia, akan timbul pengertian akan adanya *potensi*. Dalam surat Nahl: 18, ditegaskan: *"Jika dihitung-hitung ni'mat Allah, niscaya kamu tidak akan bisa menentukan jumlahnya* (karena tidak terbatasnya)". Itulah yang memberikan optimisme, dan karena itu manusia tidak perlu khawatir sehingga terpaksa mengambil apa adanya tanpa memilih atau melakukan cara yang tidak terpuji untuk mendapatkan rezeki Allah.

Dengan pengertian yang dapat ditarik dari ayat-ayat tersebut di atas barangkali pemikiran yang kritis akan mendapatkan kesan bahwa moral yang diberikan oleh Al-Qur'an bertentangan dengan dasar-dasar atau asumsi ilmu ekonomi, setidaknya tidaknya asumsi aliran Neo-Klasik yang dipelopori oleh Lord Robbin.

Ilmu ekonomi, menurut asumsi ini, timbul karena kesadaran dan pengertian tentang terdapatnya kelangkaan sumber-sumber dan alat-alat pemuas kebutuhan, berhadapan kebutuhan manusia yang tidak terbatas dalam jumlah, variasi maupun mutu. Dari asumsi inilah timbul ilmu ekonomi yang memikirkan bagaimana masyarakat harus membangun suatu sistem produksi dan distribusi barang-barang kebutuhan hidup mereka yang terus meningkat, baik karena perkembangan penduduk, tuntutan kepada taraf hidup yang lebih tinggi dan

kompleksitas masalah yang dihadapi dalam mempertahankan dan melangsungkan kehidupan.

Berhadapan dengan pengertian tentang asumsi ekonomi itu yang secara umum diterima sebagai paradigma itu, moral yang ditimbulkan oleh Al-Qur'an justru sebaliknya, yaitu menciptakan pengertian tidak adanya kelangkaan sumber pemuas hidup, karena rizeki Allah senantiasa melimpah, tidak saja cukup bagi manusia, tapi juga bagi makhluk hidup lainnya. Bahkan dalam surat Hud: 6 dikatakan pula: *"Dan tidak ada suatu binatang melata pun di bumi, melainkan Allah lah yang memberi rezekinya"*. Tapi dalam kenyataannya, banyak manusia di bumi ini yang masih dilanda kelaparan. Di satu pihak dinyatakan bahwa situasi kelangkaan telah berakhir, kata John Kenneth Galbraith, namun kekurangan alat pemuas kebutuhan terjadi dimana-mana. Sebab itu memang dibutuhkan kalkulus, baik terhadap kebutuhan manusia maupun hasil produksi alat-alat pemuas kebutuhan manusia. Al-Qur'an menghendaki agar manusia "bersyukur". Tapi, seperti dinyatakan oleh ayat 8 surat al-A'raf, sedikit manusia yang bersyukur.

"Syukur" dalam pengertian ekonomi mengandung makna, pertama, menyadari bahwa sumber rizeki itu adalah dari Allah dan dengan begitu menyadari hak dan akses setiap manusia terhadap sumber rizeki itu yang dapat dicapai melalui kerja. *Kedua*, menyadari bahwa rizeki Allah itu tidak terbatas dalam variasi, jumlah maupun mutunya. Dari kesadaran ini timbul optimisme positif bahwa manusia itu harus bisa memilih di antara rezeki Allah yang paling baik dan halal untuk mencapainya manusia tidak perlu melakukan berbagai hal yang tidak wajar, misalnya dengan cara yang merusak atau merugikan orang lain.

Ketiga, menyadari nikmat yang diberikan oleh Allah dan sekaligus menyadari bahwa rezeki itu sebenarnya tidak hanya untuk sekelompok kecil orang sehingga orang mampu bertindak untuk membelanjakan hartanya secara bermanfaat bagi orang lain juga. Termasuk ke dalam pengertian ini adalah menghargai sumber-sumber ekonomi, yang diwujudkan dalam tindakan rasional, dengan menerapkan prinsip kalkulus ekonomi, mengingat bahwa semua sumber rizeki itu diberikan oleh Allah dalam takaran-takaran tertentu.

C. Prinsip-Prinsip Akhlak Ekonomi

Secara umum, prinsip-prinsip yang berlaku dalam kegiatan bisnis yang baik sesungguhnya tidak bisa dilepaskan dari kehidupan kita sebagai manusia. Demikian pula, prinsip-prinsip itu sangat erat terkait dengan sistem nilai yang dianut oleh masing-masing masyarakat. Bisnis Jepang akan sangat dipengaruhi oleh sistem nilai masyarakat Jepang. Eropa dan Amerika Utara akan sangat dipengaruhi oleh sistem nilai masyarakat tersebut dan seterusnya. Demikian pula, prinsip-prinsip etika bisnis yang berlaku di Indonesia akan sangat dipengaruhi oleh sistem nilai masyarakat kita.

Namun, sebagai etika khusus atau akhlak berbisnis, prinsip-prinsip etika yang berlaku dalam bisnis sesungguhnya adalah penerapan dari prinsip etika pada umumnya. Karena itu, tanpa melupakan kekhasan sistem nilai dari setiap masyarakat bisnis, di sini secara umum dapat dikemukakan beberapa prinsip etika bisnis tersebut.

Pertama, prinsip otonomi. Otonomi adalah sikap dan kemampuan manusia untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya sendiri

tentang apa yang dianggap baik untuk dilakukan. Orang bisnis yang otonom adalah orang yang sadar sepenuhnya akan apa yang menjadi kewajibannya dalam dunia bisnis.

Dalam etika, kebebasan adalah prasyarat utama untuk bertindak secara etis. Hanya orang yang bebas yang bisa bertindak secara etis karena tindakan etis adalah tindakan yang dalam bahasa Kant, bersumber dari kemauan baik serta kesadaran pribadi. Hanya karena seseorang mempunyai kebebasan, ia bisa dituntut untuk bertindak secara etis. Manusia, bila meletakkan kehendaknya di bawah kendali intuisi dan merasakan kewajiban, secara langsung akan merasakan kebebasan bila di depannya terdapat pilihan antara dua tindakan.

Hal yang sama berlaku dalam bidang bisnis. Seorang pelaku bisnis hanya mungkin bertindak secara etis kalau dia diberi kebebasan dan kewenangan penuh untuk mengambil keputusan dan bertindak sesuai dengan apa yang dianggapnya baik. Tanpa kebebasan ini pelaku bisnis hanya akan menjadi robot yang bisa tunduk pada tuntutan, perintah, dan kendali dari luar dirinya.

Namun, kebebasan saja belum menjamin bahwa seseorang bertindak secara otonom dan etis. Karena dengan kebebasannya seseorang dapat bertindak secara membabi buta tanpa menyadari apakah tindakannya itu baik atau tidak. Dengan kebebasannya seseorang dapat bertindak sesuka hatinya, dan karena itu malah bertindak secara tidak etis. Karena itu, otonomi juga harus adanya tanggung jawab. Inilah bahasan teknis yang harus diajukan pada falsafah etika dan falsafah hukum.

Prinsip kedua, kejujuran. Sekilas kedengarannya aneh bahwa kejujuran merupakan sebuah prinsip etika bisnis karena mitos keliru bahwa bisnis adalah kegiatan tipu-menipu demi meraup untung. Harus diakui bahwa memang prinsip ini paling problematik karena masih banyak pelaku bisnis yang mendasarkan kegiatan bisnisnya pada tipu menipu (*ihtikar*) atau tindakan curang, entah karena situasi eksternal tertentu atau karena dasarnya memang ia sendiri suka tipu menipu.

Prinsip ketiga, keadilan. Prinsip keadilan menuntut agar setiap orang diperlakukan secara sama sesuai dengan aturan yang adil dan sesuai dengan kriteria yang rasional objektif dan dapat dipertanggung-jawabkan. Demikian pula, prinsip keadilan menuntut agar setiap orang dalam kegiatan bisnisnya entah dalam relasi eksternal perusahaan maupun relasi internal perusahaan perlu diperlakukan sesuai dengan haknya masing-masing. Keadilan menuntut agar tidak boleh ada pihak yang dirugikan hak dan kepentingannya.

Prinsip keempat, prinsip saling menguntungkan (*mutual benefit principle*) atau dalam bahasa agamanya adalah *an-taradin* (saling percaya dan mempercayai). Prinsip ini menuntut agar bisnis dijalankan sedemikian rupa sehingga menguntungkan semua pihak. Jadi, kalau prinsip keadilan menuntut agar tidak boleh ada pihak yang dirugikan hak dan kepentingannya, prinsip saling menguntungkan secara positif menuntut hal yang sama, yaitu agar semua pihak berusaha untuk saling menguntungkan satu sama lain.

Prinsip kelima, integritas moral. Prinsip ini terutama dihayati sebagai tuntutan internal dalam diri pelaku bisnis atau perusahaan agar dia perlu menjalankan bisnis dengan tetap menjaga nama baiknya atau nama baik

perusahaannya. Dalam bahasan Kant, bahwa suatu tindakan yang baik adalah yang dilaksanakan demi memenuhi kewajiban. Ia memahami sepenuhnya bahwa suatu nilai umum bagi semua tindakan dan perilaku adalah pemenuhan kewajiban.

Karena itu, harus ada komitmen dalam dirinya bahwa semua yang ia lakukan adalah meruakan suatu tindak kebebasan yang bertanggung jawab. Dalam etika Islam, komitmen itu adalah taqwa yang diajukan dalam sistem moral, sebagaimana telah disinggung dimuka - plus spesifikasi yang timbul dari sikap dan kultur yang Islami.

Komitmen itu harus dilandasi pada nilai-nilai agama sebagai prinsip partisipatoris aktif dalam mengamalkan ajaran agamanya. Seperti harus memahami bahwa "*Pekerjaan apakah yang paling baik ya Rasulullah?*" Rasulullah menjawab

D. Akhlak Berekonomi

Berkaitan dengan akhlak ekonomi atau tatanan ekonomi yang bermoral, dua hal penting yang menjadi landasannya adalah *efisiensi* dan *keadilan*. Persoalan *efisiensi* atau inefisiensi mencakup tiga hal, yaitu: a) persoalan alokasi sumber daya, b) perilaku manusia, dan c) sistem kemasyarakatan³. Sementara itu persoalan keadilan ekonomi begitu diperlukan karena di dalamnya terdapat hal-hal berkaitan dengan aturan main dalam relasi ekonomi. Keadilan ekonomi ini akan menjadi suatu etika tersendiri, yang setidak-tidaknya besumber dari hukum-hukum alam, hukum Tuhan dan sifat-sifat sosial manusia.

Ekonomi adalah kegiatan yang langsung berkaitan dengan usaha memenuhi kebutuhan dasar hidup manusia, yang berkaitan dengan kebutuhan pokok sehari-hari, sehingga sangat besar pengaruhnya dalam pembentukan pola perilaku masyarakat dalam berbagai aspek kehidupan. Krisis ekonomi akan berdampak pada munculnya krisis di bidang politik, sosial, hukum dan budaya serta agama, bahkan kemiskinan ditengarai menjadi ancaman yang serius bagi iman dan keyakinan agama. Nabi Muhammad saw, pernah bersabda, *kada al-faqr an-yakuna kufuran*, hampir dipastikan kemiskinan membawa akibat kekufuran.

Oleh karena kesenjangan ekonomi yang sangat mencolok dalam kehidupan masyarakat, akan menimbulkan keresahan dan ketegangan sosial, apalagi yang kaya makin kaya dan yang miskin makin miskin dan makin sulit hidupnya. Ada seorang penjahat yang ditanyakan kepadanya, apakah tidak takut mati, baik terbakar atau ditembak polisi, ia menjawab apa yang mesti ditakuti dengan mati, dan apa bedanya mati sekarang dengan esok, karena keadaan esok baginya tidak akan lebih baik dari sekarang, bahkan mungkin akan menjadi makin buruk, mengingat usianya yang makin tua, sementara pengangguran makin besar dan sulit mendapatkan pekerjaan yang layak.

Padahal dalam setiap kegiatan ekonomi, penghasilan dan kekayaan yang diperoleh perusahaan atau seorang pengusaha pada hakikatnya tidak bisa dicapai dengan bekerja sendirian, karena di dalamnya selalu melibatkan tenaga dan pikiran banyak orang, bahkan, jerih payah dan cucuran keringat dari para karyawan dan para pembantunya. Sementara mereka menyaksikan betapa jauhnya kesenjangan

³ Mubyarto, *Ekonomi Kerakyatan*. 1988, hal. 13

pendapatan, serta fasilitas yang diterima antara yang di atas dengan bawahan. Nabi Muhammad saw., mengingatkan bayarliah upah karyawan sebelum kering keringatnya.

Secara etis filosofis, pemilikan kekayaan dan harta benda oleh individu atau pun masyarakat, tidaklah bersifat mutlak, karena kekayaan sesungguhnya diperoleh hanya dengan memanfaatkan kekayaan alam dan kerjasama dengan sesama manusia yang lainnya, dan pemilik mutlak yang menguasai langit dan bumi adalah hanya Allah sendiri, bukan manusia, baik oleh pribadi maupun masyarakat. Al-Qur'an 31: 25-26 mengatakan: *"Dan sungguh jika engkau bertanya kepada mereka: siapakah yang menciptakan langit dan bumi? Niscaya mereka berkata Allah. Katakanlah, segala puji bagi Allah, bahkan kebanyakan mereka tidak mengetahui. Kepunyaan Allah apa-apa yang di langit dan di bumi. Sesungguhnya Allah lah Yang Maha Kaya lagi Maha Terpuji"*.

Oleh karena alam, rezeki dari langit dan bumi diberikan Allah kepada manusia sebagai pemilik mutlak segala sesuatu, maka pemilikan kekayaan oleh seseorang tidak bersifat mutlak, dan dalam setiap kekayaannya terdapat hak orang lain, yang harus diberikan baik melalui zakat atau infaq dan shadaqah yang lainnya. Al-Qur'an 51: 19 mengatakan: *"Dan pada harta kekayaan mereka ada hak untuk orang-orang yang meminta-minta dan orang yang tidak meminta"*.

Jika hak orang lain ada dalam kekayaan dan harta benda seseorang tidak dikeluarkan untuk orang-orang yang berhak yaitu fakir miskin dan yang membutuhkan lainnya, maka kekayaan itu tidak ada manfaatnya bagi lingkungan di sekitarnya dan seringkali akan menjadi sumber fitnah, dan kecemburuan sosial yang makin lama akan menjadi kebencian dan ketidaksenangan pada pemiliknya, dan karena seseorang itu hidup bersama dan membutuhkan orang lain, maka keadaan yang demikian pada akhirnya akan merugikan dirinya sendiri. Al-Qur'an 64: 15 menyatakan: *"Sesungguhnya harga kekayaanmu dan anak-anakmu dapat menjadi fitnah. Dan di sisi Allah pahala yang besar"*.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an.

Asy'ari, Musa, 2001. *Filsafat Islam: Sunnah Nabi dalam Berpikir*, LEFSI, Yogyakarta.

_____, 1999. *Filsafat Islam Tentang Kebudayaan*. LEPSI, Yogyakarta.

Ilyas, Yunahar, 1999. *Kuliah Akhlak*, LPPI UMY, Yogyakarta.

Muthahhari, Murtadha, 2004. Terjemahan dari *Falsafatul Akhlaq* dengan, *Filsafat Moral Islam: Kritik Atas Berbagai Pandangan Moral*, Al-Huda, Jakarta.

Rahardjo, Dawam M., 1996. *Ensiklopedi al-Qur'an*, Paramadina, Jakarta.

_____, 1990. *Etika Ekonomi dan Manajemen*, Tiara Wacana Yogya, Yogyakarta.

Shihab, M. Quraish, 1997. *Wawasan al-Qur'an: Tafsir Maudhu'i atas Pelbagai Persoalan Umat*. Mizan, Bandung.

- An-Nabhani, Taqyuddin, 1996. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif: Perspektif Islam*, Risalah Gusti, Surabaya.
- Taqi Misbah, Muhammad, 1996. *At-Tawhid or Monotheisme: as in the ideological and the value systems of Islam*. Di terjemahkan dengan judul: *Monoteisme: Tauhid Sebagai Sistem Nilai dan Akidah Islam*. Lentera Basritama, Jakarta.

Penilaian Kinerja Perbankan Syariah

Oleh: Ridwan Widagdo

Abstraks

Aktivitas perbankan syariah selalu berkaitan dalam bidang keuangan, hal yang ada kaitannya dengan kondisi keuangan bank dimana bank tersebut likuid atau tidak likuid, dengan melakukan penilaian terhadap likuiditas bank dapat diketahui kinerja dan kondisi keuangan pada suatu periode tertentu. Baik dari sisi eksternal yang menyangkut kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban terhadap pihak ketiga maupun dari sisi internal bank syariah dalam mengelola kecukupan dana yang disalurkan serta pengembaliannya.

Key words: Laporan keuangan , kinerja perbankan syariah, rasio likuiditas

Pendahuluan

Perbankan di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu, bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank dimana dalam pelaksanaan operasionalnya memberlakukan sistem bunga (*interest fee*), Sedangkan bank syariah adalah bank yang dalam pelaksanaan operasionalnya menggunakan prinsip syariah Islam. Sistem bank syariah yang bebas bunga, menjunjung tinggi keadilan dan transparansi ini telah mendapat apresiasi dan perhatian tersendiri dari masyarakat, bahkan dari kalangan nonmuslim sekalipun. Kini perbankan syariah telah dipandang sebagai alternatif solusi dalam sistem keuangan,

Perbankan syariah memiliki potensi dan peluang yang besar dalam pertumbuhan ekonomi, namun perlu diperhatikan juga kondisi kinerja keuangannya, dimana keuangan bank pada suatu periode tertentu baik mencakup aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dananya. Kepercayaan dan loyalitas pemilik dana terhadap bank merupakan faktor yang sangat membantu dan mempermudah pihak manajemen bank untuk menyusun strategi bisnis yang baik. Sebaliknya para pemilik dana yang kurang menaruh kepercayaan kepada bank yang bersangkutan maka loyalitasnya pun sangat rendah, hal inilah sangat

tidak menguntungkan bagi bank yang bersangkutan karena para pemilik dana sewaktu-waktu dapat menarik dananya dan bahkan dapat memindahkannya ke bank lain.

Adanya pengembangan usaha dan persaingan yang cukup tajam tersebut mengakibatkan perubahan situasi seperti terbatasnya jumlah dan sumber-sumber dana, hal ini menyebabkan bank harus lebih kreatif dan inovatif untuk mencari sumber-sumber dana yang baru. Salah satu dana yang dapat diperoleh adalah dengan menggunakan dana pinjaman dari luar baik itu untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu dengan adanya dana dari pihak luar tersebut diharapkan perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam mengembangkan usahanya serta dapat menghasilkan keuntungan sehingga perusahaan akan tetap berjalan dengan baik.

Untuk mengetahui kesehatan pada lembaga keuangan, maka seorang manajer keuangan harus dapat menganalisis kinerja lembaga keuangan, karena dengan perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan internal ataupun eksternal lembaga keuangan secara tidak langsung juga menentukan sebuah keputusan yang akan dijalankan pada masa yang akan datang. Melihat kondisi tersebut, bank harus benar-benar memperhatikan hal yang fundamental yaitu mengenai modal. Penyediaan dana dapat berasal dari sumber internal yaitu laba ditahan dan sumber eksternal meliputi hutang jangka panjang, hutang jangka pendek, dan modal saham.

Dalam kondisi tertentu lembaga tersebut dapat memenuhi kebutuhan dananya dengan menggunakan sumber internal, akan tetapi karena adanya pertumbuhan dan bahkan persaingan yang menjadikan kebutuhan dana meningkat sehingga dalam memenuhinya menggunakan sumber dana dari pihak luar yaitu hutang. Besarnya utang akan mempengaruhi besar kecilnya laba, semakin banyaknya kas yang dimiliki semakin rendah profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi semua kewajibannya yang ditunjukkan oleh beberapa bagian modal sendiri yang digunakan untuk membayar seluruh

kewajibannya, karena semakin besar penggunaan utang maka akan semakin besar kewajibannya.¹²

Pihak kreditur dalam memberikan pinjaman atau kreditnya biasanya selalu memperhatikan keadaan dan kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang-hutangnya pada saat jatuh tempo, yang disebut tingkat likuiditas dari suatu perusahaan sehingga kreditur dapat memperhitungkan dari berbagai macam kemungkinan resiko yang dihadapi, dan bahkan akan lebih cermat lagi dalam mempertimbangkan segala kemungkinan yang akan terjadi.

Laporan Keuangan sebagai objek Analisis Rasio

Laporan keuangan adalah suatu alat yang mana informasi dikumpulkan dan diproses dalam akuntansi keuangan yang akhirnya dimasukkan dalam laporan keuangan yang dikomunikasikan secara periodik kepada penggunaannya. Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu, secara umum ada 4 bentuk laporan keuangan yang pokok pada suatu bank yaitu laporan neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan aliran kas. Dari keempat laporan tersebut yang digunakan dalam sebuah analisis rasio hanyalah laporan neraca dan laporan laba rugi. Laporan keuangan merupakan media yang penting untuk menilai suatu prestasi dan kondisi ekonomis suatu perusahaan. Adapun tujuan analisis rasio keuangan untuk mengidentifikasi setiap kelemahan dari keadaan keuangan yang dapat menimbulkan masalah di masa depan dan menentukan setiap kekuatan yang dapat digunakan.

Laporan keuangan dibuat oleh manajemen dengan maksud untuk memberikan informasi dari perubahan posisi keuangan pada suatu periode akuntansi sebagai hasil dari kegiatan yang telah dilaksanakan pada periode yang bersangkutan. Dengan demikian dalam hal laporan keuangan, sudah merupakan

¹² Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006) hlm 164

kewajiban setiap perusahaan untuk membuat dan melaporkan keuangan perusahaannya pada suatu periode tertentu. Hal yang dilaporkan kemudian dianalisis sehingga dapat diketahui kondisi dan posisi perusahaan terkini. Analisis laporan keuangan berkaitan erat dengan bidang akuntansi. Kegiatan akuntansi pada dasarnya merupakan kegiatan mencatat, menganalisis, menyajikan, dan menafsirkan data keuangan dari lembaga perusahaan dan lembaga lainnya.

Tujuan laporan keuangan menurut Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta posisi keuangan suatu entitas syariah yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.¹³ Tujuan lainnya adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip syariah dalam semua transaksi dan kegiatan usaha.
2. Informasi kepatuhan entitas syariah terhadap prinsip syariah, serta informasi aset, kewajiban, pendapatan, dan beban yang tidak sesuai dengan prinsip syariah bila ada, serta bagaimana perolehan dan penggunaannya.
3. Informasi untuk membantu mengevaluasi pemenuhan tanggung jawab entitas syariah terhadap amanah dalam mengamankan dana, menginvestasikannya pada tingkat keuntungan yang layak.
4. Informasi mengenai tingkat keuntungan investasi yang diperoleh penanam modal dan pemilik dana syirkah temporer serta informasi mengenai pemenuhan kewajiban fungsi sosial entitas syariah, termasuk pengelolaan dan penyaluran zakat, infak, sedekah, dan wakaf.

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan, Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar

¹³ Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer* (Jakarta: Salemba Empat, 2009) hlm 84

pemakai dalam pengambilan keputusan.¹⁴ Beberapa tujuan penyusunan laporan keuangan yaitu:

- 1) Memberikan informasi mengenai seluruh transaksi bisnis yang telah dilakukan dan dampak keuangan yang dihasilkan.
- 2) Memberikan informasi tentang perkembangan uang dialami perusahaan.
- 3) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aset (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- 4) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini
- 5) Informasi keuangan lainnya.

Dengan demikian, setiap laporan keuangan memiliki tujuan tertentu guna memenuhi kepentingan berbagai pihak terhadap perusahaan. Secara umum tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, pada saat tertentu dan pada periode tertentu baik kepada pihak dalam dan luar perusahaan.

Selain memiliki tujuan laporan keuangan juga memiliki manfaat, adapun manfaat dari laporan keuangan itu sendiri adalah sebagai berikut:¹⁵

- 1) Menjadi dasar analisis kondisi keuangan dan operasional perusahaan.
- 2) Menjadi dasar pembuatan laporan keuangan dalam rangka pengajuan pinjaman, penawaran investasi, atau penggabungan kerjasama usaha.
- 3) Menjadi dasar pemenuhan hak dari pihak-pihak yang berkaitan dengan perusahaan secara adil sehingga terhindar dari tindakan zalim.

Dengan demikian laporan keuangan sangat penting dalam aktivitas ekonomi, selain memberikan informasi dan menggambarkan kondisi keuangan, juga untuk menilai kinerja manajemen apakah berhasil atau tidak dalam menjalankan kebijakan yang berkaitan dengan bidang keuangan khususnya.

¹⁴ Ikatan Akuntan Indonesia, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan* (Jakarta : Salemba Empat, 2002) hlm 4

¹⁵ Ismail Yusanto, dkk, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta:Gema Insani, 2002) hlm 176

Alat analisis terhadap laporan keuangan yang digunakan untuk menilai kinerja secara kuantitatif antara lain dengan analisis laporan keuangan, yaitu menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non-kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis-*analisis* laporan keuangan terdiri dari penelaahan atau mempelajari daripada hubungan-hubungan dan tendensi atau kecenderungan (*trend*) untuk menentukan posisi atau hasil operasi serta perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

Tujuan dari analisis laporan keuangan adalah sebagai berikut :

- a. Mengetahui efisiensi dan sejauhmana perkembangan perusahaan serta mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang bersangkutan dalam memenuhi kewajibannya.
- b. Memberikan informasi yang lebih luas, lebih dalam daripada yang terdapat dari laporan keuangan yang biasa.
- c. Menggali informasi yang tidak tampak secara kasat mata dari suatu laporan keuangan.
- d. Mengetahui sifat-sifat hubungan yang akhirnya dapat melahirkan model-model dan teori yang terdapat dilaporan seperti untuk prediksi peningkatan.

Untuk melakukan analisis laporan keuangan diperlukan metode dan teknik analisis yang tepat. Tujuan penentuan metode dan teknik analisis yang tepat adalah agar laporan keuangan tersebut dapat memberikan hasil yang maksimal. Metode dan teknik analisis merupakan alat-alat analisis yang dapat digunakan untuk menilai hubungan antara pos-pos yang terdapat dalam laporan, sehingga dapat diketahui perubahan posisi keuangan bila dibandingkan dengan laporan keuangan periode tahun sebelumnya atau bisa saja dibandingkan dengan perusahaan lain.

Dalam prakteknya terdapat dua macam metode analisis laporan keuangan yang biasa di pakai, yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Vertikal (Statis)

Analisis vertikal merupakan analisis yang dilakukan terhadap satu periode laporan keuangan saja. Analisis dilakukan antara pos-pos yang ada, dalam satu periode. Sehingga informasi yang diperoleh hanya untuk satu periode saja dan tidak diketahui perkembangan dari periode ke periode selanjutnya.

2. Analisis Horizontal (Dinamis)

Analisis horizontal merupakan analisis yang dilakukan dengan membandingkan laporan keuangan untuk beberapa periode. Sehingga dari hasil analisis ini akan terlihat perkembangan perusahaan dari periode yang satu ke periode yang lain.

Dalam menganalisis laporan keuangan selain menggunakan metode analisis juga terdapat beberapa teknik analisis. Adapun jenis-jenis teknik analisis sebagai berikut:

1. Analisis perbandingan laporan keuangan
2. Analisis *trend*
3. Analisis persentase per komponen
4. Analisis sumber dan penggunaan dana
5. Analisis sumber dan penggunaan kas
6. Analisis rasio
7. Analisis kredit
8. Analisis laba kotor
9. Analisis *break even point*

Analisis perbandingan laporan keuangan adalah metode dan teknik analisis dengan cara membandingkan laporan keuangan untuk dua periode atau lebih. dengan menunjukkan data absolut, kenaikan penurunan dalam jumlah rupiah dari masing-masing komponen analisis.

Analisis trend atau tendensi posisi merupakan analisis laporan keuangan yang dinyatakan dalam bentuk persentase, sehingga diketahui naik, turun atau tetap bahkan dapat diketahui seberapa perubahan yang dihitung dalam persentase.

Analisis persentase perkomponen merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui persentase investasi pada masing-masing aset terhadap total aset, juga untuk mengetahui struktur permodalan komposisi biaya yang terjadi dihubungkan dengan jumlah penjualannya. Analisis sumber dan penggunaan dana

merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui sumber-sumber dana yang diperoleh perusahaan serta penggunaan dana dalam suatu periode tertentu. Analisis sumber dan penggunaan kas merupakan suatu analisis untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya jumlah uang kas atau untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan uang kas selama periode tertentu.

Analisis rasio adalah suatu metode analisis untuk mengetahui hubungan dari pos-pos tertentu dalam neraca atau laporan laba rugi secara individu atau kombinasi dari kedua laporan tersebut.

Analisis kredit merupakan analisis yang digunakan untuk menilai layak tidaknya suatu kredit dikururkan oleh lembaga keuangan seperti bank.

Analisis laba kotor merupakan analisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan laba kotor suatu perusahaan dari periode ke periode yang lain, atau perubahan laba yang dianggarkan untuk periode tersebut. Analisis *break even point* merupakan analisis yang bertujuan untuk mengetahui pada kondisi berapa penjualan produk dilakukan dan perusahaan tidak mengalami kerugian, dan perusahaan juga belum memperoleh keuntungan

Penilaian Kinerja Bank syariah dengan analisis rasio likuiditas

Rasio likuiditas adalah untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar hutang lancar (hutang jangka pendek) yaitu kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya atau pembayarannya akan dilakukan dalam jangka pendek dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki perusahaan, sehingga rasio ini dapat digunakan untuk mengukur tingkat kemampuan kreditur jangka pendek, serta mengukur apakah operasi perusahaan tidak akan terganggu bila kewajiban jangka pendek ini harus segera dibayar.

Suatu aset dinyatakan likuid jika aset tersebut dapat segera diubah menjadi kas, sedangkan kewajiban dinyatakan likuid jika kewajiban tersebut harus segera dibayarkan dalam waktu kurang dari satu tahun¹ Pengelolaan likuiditas merupakan hal penting dalam perbankan. Untuk terlaksananya fungsi pengelolaan

likuiditas secara efisien dan menguntungkan diperlukan adanya instrumen dan pasar keuangan baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang.¹⁶

Fungsi utama likuiditas adalah jaminan bahwa yang disimpan atau dipinjamkan kepada bank dapat dibayar kembali oleh bank tersebut pada saat jatuh tempo. Pada umumnya penyimpan uang di bank bersikap menghindari resiko. Oleh karena itu, selama bank tersebut dinilai memiliki likuiditas tinggi, maka pemilik dana tidak akan ragu-ragu menempatkan atau menyimpan uangnya di bank tersebut. Tapi bila bank dinilai memiliki masalah likuiditas, maka pemilik dana akan berpikir kembali untuk menempatkan uangnya.

Likuiditas akan terjamin selama harta berwujud dalam bentuk pinjaman jangka pendek yang mampu dicairkan pada waktu transaksi perdagangan normal, dengan kata lain teori ini menitikberatkan pada likuiditas untuk hari ini.¹⁷

Adanya perhitungan likuiditas cukup banyak memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan baik itu pihak internal maupun pihak eksternal. Oleh karena itu perhitungan likuiditas tidak hanya berguna bagi perusahaan namun juga bagi pihak luar perusahaan. Berikut tujuan dan manfaat dari hasil rasio likuiditas:

1. Untuk mengukur sejauh mana perusahaan mampu membayar kewajiban atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih.
2. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aset lancar secara keseluruhan.
3. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban atau hutang yang segera jatuh tempo dengan aset lancar tanpa memperhitungkan persediaan atau piutang.

¹⁶ Agnes Sawir, *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 8

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek* (Jakarta:Gema Insani, 2001), hlm 182-183

4. Untuk mengukur atau membandingkan antar jumlah sediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan.
5. Untuk mengetahui seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang.
6. Sebagai alat untuk perencanaan ke depan terutama dalam perencanaan kas dan utang.
7. Untuk melihat kondisi, posisi likuiditas, kelemahan yang dimiliki perusahaan dalam periode tertentu sehingga dengan melihat rasio likuiditas saat ini dapat dijadikan alat pemicu bagi pihak manajemen untuk memperbaiki kinerjanya³.

Melalui pengelolaan yang baik, bank dapat memberikan keyakinan kepada para penyimpan dana bahwa mereka dapat menarik dananya sewaktu-waktu atau pada saat jatuh tempo. Oleh karena itu, bank harus mempertahankan sejumlah alat likuid guna memastikan bank dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Pada umumnya rasio yang biasa digunakan untuk mengukur likuiditas aset

1. *Current Ratio*

Rasio lancar merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan, yakni dengan membandingkan aset lancar yang akan berubah menjadi kas dan kewajiban yang harus dibayar dalam kurun waktu satu tahun.¹⁸

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam membayar hutang yang harus dipenuhi dengan aset lancar. Dalam praktiknya sering kali dipakai bahwa rasio lancar dengan standar 200% (2:1) yang terkadang sudah dianggap sebagai ukuran yang cukup baik atau memuaskan bagi suatu perusahaan. Artinya dengan hasil seperti itu, setiap 1 rupiah utang lancar dijamin oleh 2 rupiah harta lancar. Dengan demikian posisi perusahaan sudah berada di titik aman dalam jangka pendek.

¹⁸ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012) hlm 137

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar} \times 100\%}{\text{Hutang Lancar}}$$

2. *Quick Ratio*

Quick Ratio merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi atau membayar kewajiban atau utang lancar dengan aset lancar tanpa memperhitungkan nilai sediaan. Artinya persediaan diabaikan dengan cara dikurangi dari total aset lancar. Hal ini karena persediaan dianggap memerlukan waktu lama untuk diuangkan dibanding dengan aset lancar lainnya. Untuk mencari *quick ratio*, diukur dari total aset lancar dikurangi persediaan dibandingkan dengan seluruh hutang lancar. Jika rasio di atas rata-rata, keadaan perusahaan lebih baik dan sebaliknya jika rasio di bawah rata-rata maka keadaan perusahaan lebih buruk, yang berarti harus menjual persediaan untuk membayar utang lancar, padahal untuk menjual persediaan dengan harga normal relatif sulit, kecuali di bawah harga pasar, yang akhirnya jelas dapat menyebabkan kerugian.

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan} \times 100\%}{\text{Hutang Lancar}}$$

3. *Cash Ratio*

Rasio Kas yaitu rasio yang menunjukan kemampuan untuk membayar kewajiban dengan kas yang tersedia dan efek yang segera dicairkan⁶ Rasio ini membandingkan antar kas dan aset lancar yang paling likuid dengan hutang lancar.

Rasio ini mengukur seberapa besar uang yang benar-benar siap untuk digunakan membayar utang. Ketersediaan uang kas dapat ditunjukkan dari tersedianya dana kas atau yang setara dengan kas. Jika rata-rata adalah 50% maka keadaan bank lebih baik. Namun, keadaan rasio kas terlalu tinggi juga kurang baik karena ada dana yang menganggur belum digunakan secara optimal. Sebaliknya jika keadaan rasio kas di bawah rata-rata maka bank kurang baik, karena untuk membayar kewajiban masih memerlukan waktu untuk menjual aset lancar lainnya.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Cash \& Efek}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

Hutang Lancar

Contoh Perhitungan pada Bank Muamalat Indonesia

Perhitungan Rasio Likuiditas Bank Muamalat Indonesia									
BMI	TRIWULAN	CURRENT RATIO		QUICK RATIO		CASH RATIO		Pembayaran Hutang	
2011	I	Rp 20.928.230	5,873169776	Rp 12.279.892	3,44615338	Rp 2.438.961	0,684455017	Rp 12.279.892	0,566293752
		Rp 3.563.362		Rp 3.563.362		Rp 3.563.362		Rp 21.608.353	
	II	Rp 22.997.711	6,530939572	Rp 13.834.540	3,928762508	Rp 2.517.295	0,714866663	Rp 13.834.540	0,583790919
		Rp 3.521.348		Rp 3.521.348		Rp 3.521.348		Rp 23.697.763	
	III	Rp 24.845.386	6,762101033	Rp 15.326.957	4,171496139	Rp 3.118.621	0,848786583	Rp 15.326.957	0,598789252
		Rp 3.674.211		Rp 3.674.211		Rp 3.674.211		Rp 25.596.580	
	IV	Rp 31.768.651	6,85818984	Rp 21.423.227	4,624828349	Rp 8.148.635	1,759120517	Rp 21.423.227	0,659592144
		Rp 4.632.221		Rp 4.632.221		Rp 4.632.221		Rp 32.479.506	
2012	I	Rp 29.933.098	6,611122056	Rp 18.770.613	4,145739062	Rp 4.866.735	1,074883031	Rp 18.770.613	0,608717023
		Rp 4.527.688		Rp 4.527.688		Rp 4.527.688		Rp 30.836.353	
	II	Rp 31.900.091	5,244320696	Rp 19.671.123	3,233899159	Rp 4.091.265	0,672597007	Rp 19.671.123	0,601759969
		Rp 6.082.788		Rp 6.082.788		Rp 6.082.788		Rp 32.689.318	
	III	Rp 34.895.793	5,439567382	Rp 21.470.863	3,346884997	Rp 4.755.620	0,741307568	Rp 21.470.863	0,601410954
		Rp 6.415.178		Rp 6.415.178		Rp 6.415.178		Rp 35.700.818	

Sebenarnya terdapat rasio lainnya seperti *Reserve Requirement* (RR), rasio ini disebut dengan likuiditas wajib minimum, yaitu suatu simpanan minimum yang wajib dipelihara dalam bentuk giro pada Bank Indonesia bagi semua bank. Besarnya RR dapat diukur dengan rumus:

$$\text{Reserve Requirement} = \frac{\text{Giro Wajib Minimum}}{\text{Jumlah DPK}} \times 100\%$$

Giro Wajib Minimum diperoleh dari neraca aset yaitu giro pada Bank Indonesia. Pada saat ini besarnya RR yang ditetapkan oleh Bank Indonesia adalah sebesar 5%. Namun, besarnya RR yang ditentukan oleh Bank Indonesia akan berubah-ubah sesuai dengan kondisi moneter dan perbankan pada saat tertentu. Semakin tinggi nilai RR maka bank tersebut akan semakin aman dari sisi likuiditas.

Selanjutnya *Financing to Deposit Ratio* (FDR), yaitu rasio yang mengukur perbandingan jumlah pembiayaan yang diberikan bank dengan dana yang diterima oleh bank. FDR menyatakan kemampuan bank dalam membayar kembali penarikan dana yang dilakukan deposan dengan mengandalkan pembiayaan yang diberikan sebagai sumber likuiditasnya. Dengan kata lain, seberapa jauh pemberian pembiayaan kepada nasabah dapat mengimbangi kewajiban bank untuk segera memenuhi permintaan deposan yang hendak menarik kembali dananya yang telah disalurkan oleh bank berupa pembiayaan. FDR ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$FDR = \frac{\text{Jml Pembiayaan yang diberikan}}{\text{Jumlah Dana Pihak Ketiga}} \times 100\%$$

Jumlah pembiayaan yang dimaksud merupakan total pembiayaan yang diberikan kepada pihak ketiga namun tidak termasuk pembiayaan kepada bank lain. Demikian juga dengan Dana Pihak Ketiga meliputi giro, tabungan, deposito tapi tidak termasuk antara bank. Bank Indonesia menetapkan rasio LDR (baca: FDR) sebesar 110%, atau bila melebihi berarti likuiditas bank dinilai tidak sehat. LDR (baca: FDR) dibawah 110% bank tersebut dinilai sehat. Semakin tinggi rasio tersebut, memberikan indikasi rendahnya kemampuan likuiditas bank yang bersangkutan.

Berikutnya, *Financing to Assets Ratio* (FAR) yaitu rasio yang mengukur tingkat likuiditas bank yang menunjukkan kemampuan bank untuk memenuhi permintaan pembiayaan dengan menggunakan total aset yang dimiliki bank. FAR) merupakan perbandingan besarnya pembiayaan yang diberikan bank dengan besarnya total aset yang dimiliki bank. dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$FAR = \frac{\text{Jml Pembiayaan yang Diberikan}}{\text{Jumlah Aset}} \times 100\%$$

Jumlah pembiayaan yang diberikan diperoleh dari aset neraca pada pos jumlah pembiayaan yang diberikan namun tidak termasuk PPAP. Sedangkan jumlah aset diperoleh dari neraca aset yaitu total asetnya. Semakin tinggi rasio ini menunjukkan semakin kecil tingkat likuiditasnya karena jumlah aset yang diperlukan untuk pembiayaan menjadi semakin besar.

Mengelola Likuiditas sisi internal Bank Syariah

Likuiditas bagi bank merupakan masalah yang sangat penting karena berkaitan dengan kepercayaan dana pihak ketiga yang sebagian besar sifatnya jangka pendek dan pemerintah. Manajemen likuiditas diperlukan antara lain untuk keperluan pemenuhan aturan cadangan wajib minimum yang ditentukan bank sentral, penarikan dana oleh deposan, penarikan dana oleh debitur, dan pembayaran kewajiban yang jatuh tempo. Konsep likuiditas, suatu bank dianggap likuid apabila :

1. Memiliki sejumlah likuiditas/ memegang sejumlah alat-alat likuid, cash assets (uang kas, rekening pada bank sentral atau bank lainnyasama dengan jumlah likuiditas yang diperkirakan.
2. Memiliki likuiditas kurang dari kebutuhan, tetapi bank memiliki surat-surat berharga yang segera dapat dialihkan menjadi kas tanpa mengalami kerugian baik sebelum maupun sesudah jatuh tempo.
3. Memiliki kemampuan untuk memperoleh likuiditas dengan cara menciptakan uang

Mengelola likuiditas bank merupakan keterlibatan perkiraan permintaan dana oleh masyarakat dan penyediaan cadangan untuk memenuhi semua kebutuhan. Sumber kebutuhan likuiditas bank berasal dari adanya kebutuhan antara lain untuk memenuhi : ketentuan likuiditas wajib (cash ratio), saldo rekening minimum pada bank koresponden, penarikan simpanan dalam operasional bank sehari-hari, permintaan kredit dari masyarakat. Tujuannya untuk menjaga posisi likuiditas bank agar selalu berada pada posisi yang ditentukan bank sentral dan mengelola alat-alat likuid agar selalu dapat memenuhi semua kebutuhan arus kas.

**Rata-rata dari Likuiditas
Pada Bank Syariah**

NO	NAMA BANK SYARIAH	Likuiditas (%)						
		2011				2012		
		Triwulan						
		I	II	III	IV	I	II	III
1	PT. Bank Muamalat Indonesia	34	39	41	46	41	32	33
2	PT. Bank Syariah Mandiri	35	30	33	45	35	27	27
3	PT. Bank Negara Indonesia Syariah	155	109	99	291	132	127	146
4	PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah	76	83	69	73	46	51	59
5	PT. Bank Mega Syariah	6	6	6	9	9	11	12

Sumber: Publikasi Laporan Keuangan Triwulan tahun 2011-2012

Penilaian likuiditas merupakan penilaian terhadap kemampuan bank untuk memelihara dan memenuhi kebutuhan likuiditas yang memadai dan kecukupan manajemen risiko likuiditas. Bank dikatakan likuid apabila mempunyai alat pembayaran berupa harta lancar dibandingkan dengan seluruh kewajibannya. Penilaian pendekatan kuantitatif dan kualitatif terhadap faktor likuiditas antara lain dilakukan melalui penilaian terhadap komponen-komponen diantaranya:

- 1) Aset likuid kurang dari 1 bulan dibandingkan dengan pasiva likuid kurang dari 1 bulan dan 1 *mount maturity mismatch ratio* dan *Loan to Deposit Ratio* (LDR).
- 2) Ketergantungan pada dana antarbank dan deposito inti.
- 3) Kebijakan dan pengelolaan likuiditas (*assets and liabilities management/ALMA*) dan Stabilitas Dana Pihak ketiga (DPK).
- 4) Kemampuan bank untuk memperoleh akses kepada pasar uang, pasar modal, atau sumber-sumber pendanaan lainnya.

Oleh karena itu, dalam melakukan penilaian terhadap likuiditas maka perlu diperhatikan rasio-rasio seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya yaitu *Cash Ratio* (CR), *Reserve Requirement* (RR), *Financing to Deposit Ratio* (FDR), *Financing to Assets Ratio* (FAR).

Dalam menjaga likuiditas tidak hanya aspek pembiayaan yang perlu diperhatikan karena bank juga harus mampu mengelola *asset* dan *liabilities* dengan baik. Namun dalam hal ini lebih ditekankan pada pengelolaan *asset* yang erat kaitannya dengan pembiayaan. Sedangkan pada sisi *liabilities*, meskipun deposito berjangka mempunyai jangka waktu tertentu untuk jatuh temponya, ternyata bank tetap dihadapkan pada ketidakpastian. Karena setiap saat nasabah akan dapat menarik dananya, meskipun dengan risiko ada denda penalti karena belum tepat tanggal jatuh temponya, deposito sudah minta dicairkan.

Sehingga tetap diperlukan suatu tindakan berjaga-jaga terhadap adanya segala kemungkinan demi menjaga likuiditas dan reputasi bank. Selain itu, perlu diperhatikan juga bahwa pengalokasian dana bank menurut prioritas adalah sangat penting. Adanya *secondary reserve*, dimana bank dapat mencairkan surat berharganya dengan tidak mengalami kerugian, merupakan salah satu jalan untuk mengatasi kesulitan likuiditas.

Bagi dunia perbankan, likuiditas penting sekali karena berkaitan dengan kepercayaan nasabah terhadap bank. Untuk membina hubungan baik dengan nasabah, pihak bank sedapat mungkin harus mencoba untuk memenuhi kebutuhan nasabah terutama akan permintaannya terhadap pembiayaan maupun transaksi bisnis lainnya. Kepercayaan nasabah terhadap bank bisa jadi akan berkurang ketika pihak bank kekurangan dana dalam memenuhi permintaan pembiayaan atau penarikan dananya. Untuk menjaga kemungkinan tersebut, bank harus mampu mengelola dananya dengan baik. Dana yang menganggur menyebabkan biaya yang dikeluarkan lebih besar dari penerimaan bagi hasil untuk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.

Mengatur tingkat likuiditas sangat penting dan tingkat likuiditas suatu bank mencerminkan seberapa jauh suatu bank dapat mengelola dananya dengan sebaik-baiknya. Dalam mengelola likuiditas, akan selalu terjadi benturan kepentingan antara keputusan untuk menjaga likuiditas dan meningkatkan pendapatan. Bank yang selalu berhati-hati dalam menjaga likuiditas akan cenderung memelihara alat likuid yang relatif besar dari yang diperlukan. Di sisi

lain, bank juga dihadapkan pada biaya yang besar berkaitan dengan pemeliharaan alat likuid yang berlebihan.

Oleh karena itu, pada dasarnya keberhasilan bank dalam menjaga likuiditas dapat diketahui dari:

- 1) Kemampuan dalam memprediksi kebutuhan dana di waktu yang akan datang;
- 2) Kemampuan untuk memenuhi permintaan akan *cash* dengan menukarkan harta lancarnya; atau
- 3) Kemampuan memperoleh *cash* secara mudah dengan biaya yang sedikit;
- 4) Kemampuan pendataan pergerakan *cash in* dan *cashout* dana (*cashflow*);
- 5) Kemampuan untuk memenuhi kewajibannya tanpa harus mencairkan aset tetap apa pun ke dalam *cash*.

Dengan demikian, secara sederhana arti likuiditas dalam hal ini adalah tersedianya uang kas yang cukup apabila sewaktu-waktu diperlukan. Likuiditas bank biasanya disebut alat likuid atau *reserve requirement* atau simpanan uang di Bank Indonesia dalam bentuk giro dalam jumlah yang ditentukan. Oleh karenanya, suatu bank syariah dikatakan likuid apabila :

- 1) Dapat memelihara Giro Wajib Minimum (GWM) di Bank Indonesia dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Dapat memelihara giro di Bank Koresponden.
- 3) Dapat memelihara sejumlah kas secukupnya untuk memenuhi pengambilan uang tunai.

Penutup

Bank perlu memperhatikan likuiditas baik untuk kepentingan eksternal maupun internal karena itu penting digunakan sebelum mengambil keputusan pendanaan dengan pinjaman atau hutang. Likuiditas dari sisi internal bank berkaitan dengan kemampuan dalam hal kecukupan dana yang akan disalurkan dalam bentuk pembiayaan dan pengembaliannya, sedangkan dari sisi internal dikaitkan dengan kemampuan bank dalam mengembalikan hutang jangka pendeknya terhadap pihak lain merupakan hal penting bagi citra bank itu sendiri guna membangun kepercayaan dari stakeholder.

DAFTAR PUSTAKA

- Harahap, Sofyan Syafri. 2002. *Teori Akuntansi Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Akuntansi Islam*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Helfert. Erich A. 1996. *Teknik Analisis Keuangan*. Jakarta: Erlangga
- Hermanto. 1987. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Gajah Mada
- Ismail. 2010. *Akuntansi Bank*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Kasmir, 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Munawir S. 1986. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Sawir Agnes, *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005)
- .

PRAKTEK BANK SYARIAH DAN TANTANGANNYA

Oleh : Toto Suharto, SE. MSi.

Abstrak

Praktek bank syariah yang dikenal selama ini masih menyisakan berbagai persepsi yang beragam dari masyarakat khususnya di Indonesia. Masih banyak masyarakat yang memiliki persepsi yang belum tepat mengenai kegiatan usaha bank syariah. Secara visual dan analogis masyarakat banyak yang menafsirkan bank syariah sebagai bank konvensional dengan menggunakan bagi hasil dalam penghitungan kredit dan simpanan dana. Pandangan yang demikian dapat dipahami karena informasi dan publikasi mengenai kegiatan bank syariah sangat minim. Banyak tantangan yang dihadapi oleh bank syariah di masa yang akan datang diantaranya adalah Pengembangan kelembagaan, Sosialisasi dan promosi, Perluasan jaringan kantor, Peningkatan SDM, Peningkatan Modal, dan Peningkatan pelayanan.

Kata Kunci : Praktek Bank Syariah, Persepsi Masyarakat, Tantangan di masa depan.

I. Pendahuluan

Perbankan adalah suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan jasa-jasa nasabah. Di dalam sejarah perekonomian kaum muslimin. Fungsi-fungsi bank telah dikenal sejak jaman Rasulullah SAW, fungsi-fungsi tersebut adalah menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang.

Rasulullah SAW yang dikenal julukan al Amin, dipercaya oleh masyarakat Mekah menerima simpanan harta, sehingga pada saat terakhir sebelum Rasul hijrah ke Madinah, beliau meminta Sayyidina Ali ra untuk mengembalikan semua titipan itu kepada yang memilikinya¹. dalam konsep ini, yang dititipi tidak dapat memanfaatkan harta titipan tersebut.

Seorang sahabat Rasulullah, Zubair bin al Awwam, memilih tidak menerima titipan harta. Beliau lebih suka menerimanya dalam bentuk pinjaman. Tindakan Zubair ini menimbulkan implikasi yang berbeda: pertama, dengan mengambil uang itu sebagai pinjaman, beliau mempunyai hak untuk memanfaatkannya; kedua, karena bentuknya pinjaman, maka ia berkewajiban mengembalikannya utuh².

Sahabat lain, Ibnu Abbas tercatat melakukan pengiriman uang ke Kufah. Juga tercatat Abdullah bin Zubair di Mekah juga melakukan pengiriman uang ke adiknya Misab bin Zubair yang tinggal di Irak³.

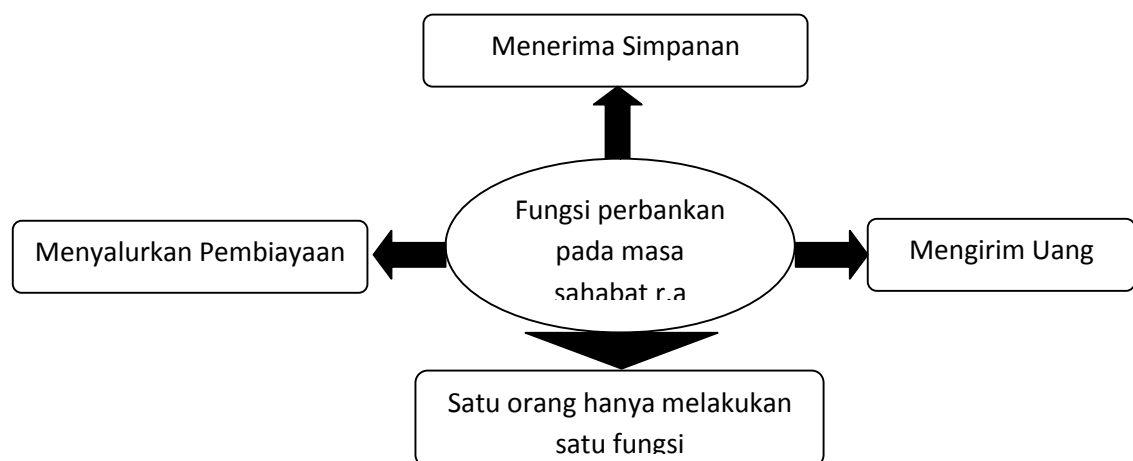
Penggunaan cek juga telah dikenal luas sejalan dengan meningkatnya perdagangan antara negeri Syam dengan Yaman, yang paling tidak berlangsung dua kali setahun. Bahkan di jaman Umar bin Khattab ra, beliau menggunakan cek

untuk membayar tunjangan kepada mereka yang berhak. Dengan cek ini kemudian mereka mengambil gandum di Baitul Mal yang ketika itu diimpor dari Mesir⁴.

Pemberian modal untuk modal kerja berbasis bagi hasil, seperti mudharabah, musyarakah, muzarah, musaqah, telah dikenal sejak awal diantara kaum Muhajirin dan kaum Anshar⁵.

Jelaslah bahwa ada individu-individu yang telah melaksanakan fungsi perbankan di jaman Rasulullah SAW, meskipun individu tersebut tidak melaksanakan seluruh fungsi perbankan. Ada yang melaksanakan fungsi menerima titipan harta, ada sahabat yang melaksanakan fungsi pinjam-meminjam uang, ada yang melaksanakan fungsi pengiriman uang, dan ada pula yang memberikan modal kerja.

Beberapa istilah perbankan modern bahkan berasal dari khazanah ilmu fiqh, seperti istilah kredit (English: credit; Romawi : credo) yang diambil dari istilah *qard*. *Credit* dalam bahasa Inggris berarti meminjamkan uang; *credo* berarti kepercayaan; sedangkan *qard* dalam fiqh berarti meminjamkan uang atas dasar kepercayaan. Begitu pula istilah cek (English: check; France : Cheque) yang diambil dari istilah *saq* (*suquq*). *Suquq* dalam bahasa Arab berarti pasar, sedangkan cek adalah alat bayar yang biasa digunakan di pasar.



Gambar 1.1. Fungsi Perbankan pada Masa Sahabat r.a.

Bank syariah di Indonesia terhitung masih sangat muda, perkembangannya pun di Indonesia begitu lambat, sebenarnya pembahasan tentang Bank Syariah sudah pernah dibahas pada tahun 1980-an, namun realisasinya terjadi pada tahun 1992 yang dilakukan oleh salah satu bank pemerintah, yaitu Bank Muamalat Indonesia, dengan hukum yang jelas. Pada awalnya perkembangan bank di Indonesia masih bersifat konvensional dalam artian, belum Memiliki standar dari bank syariah sendiri, karena bank syariah berbasisi ideologi Islam. Sedangkan bank konvensional berdasarkan ideologi barat terutama ideologi Amerika dan Eropa.

Secara umum ada beberapa karakteristik yang membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional :

1. Bank syariah tidak menggunakan bunga

2. Tidak digunakan untuk usaha yang haram
3. Menerima zakat, infaq dan sodaqoh untuk disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan, terdapat 8 golongan dalam Al Qur'an

Pada point pertama, dalam bank syariah tidak menggunakan bunga, melainkan menggunakan konsep bagi hasil dimana jika bank mendapatkan keuntungan maka akan dibagi hasil keuntungan tersebut dengan para penabung, jika bank rugi maka para penabung pun akan rugi. Bank syariah juga tidak serta merta meminjamkan sejumlah uangnya kepada masyarakat secara tunai melainkan dengan prinsip bagi hasil (mudharabah), prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli (murabahah) dan prinsip sewa (ijarah).

II. Dasar hukum (Dalil Rujukan)

- i. Al-baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقْوَمُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَنِيِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَادْتَمَعَهُ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

275. Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

- ii. Ar-Rum ayat 39

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

- iii. Hadis-hadis Nabi s.a.w., antara lain:

- (1) عَنْ عَبْدِ اللَّهِ، قَالَ: لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكِلَ الرِّبَا وَمُؤْكِلَهُ، قَالَ قُلْتُ وَكَاتِبَتُهُ وَشَاهِدِيهِ قَالَ إِنَّمَا نَحَدِّثُ بِمَا سَمِعْنَا (رواه مسلم في صحيحه، كتاب المساقاة، باب لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكِلَ الرِّبَا وَمُؤْكِلَهُ، رقم: 2994)

Dari Abdullah r.a., ia berkata: “Rasulullah s.a.w. melaknat orang yang memakan (mengambil) dan memberikan riba.” Rawi berkata: saya bertanya: “(apakah Rasulullah melaknat juga) orang yang menuliskan dan dua oarang yang menjadi saksinya?” Ia (Abdullah) menjawab: “kami hanya menceritakan apa yang kami dengar.” (HR. Muslim).

- (2) عَنْ جَابِرٍ قَالَ: لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكِلَ الرَّبَا وَمُؤْكِلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدِيهِ وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ (رواه مسلم، في صحيحه، كتاب لى الله عليه وسلم أكل الربا ومؤكله،

(2995 :

Dari Jabir r.a., ia berkata: “Rasulullah s.a.w. melaknat orang yang memakan (mengambil) riba, memberikan, menuliskan, dan dua orang yang menyaksikannya.” Ia berkata: “Mereka berstatus hukum sama.” (HR. Muslim).

- (3) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَأْتِي عَلَى النَّاسِ زَمَانٌ يَأْكُلُونَ الرَّبَا فَمَنْ لَمْ يَأْكُلْهُ أَصَابَهُ مِنْ عُقَابِهِ (رواه النسائي في سننه، كتاب البيع، باب اجتناب الشبهات في الكسب، رقم: 4379)

Dari Abu Hurairah r.a., ia berkata, Rasulullah bersabda: “Akan datang kepada umat manusia suatu masa di mana mereka (terbiasa) memakan riba. Barang siapa tidak memakan (mengambil)-nya, ia akan terkena debunya.” (HR. al-Nasa’i).

- (4) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّبَا سَبْعُونَ حُوبًا أَيْسَرُهَا أَنْ يَنْكِحَ الرَّجُلُ أُمَّهُ (رواه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب التغليظ في الربا، رقم: 2265)

Dari Abu Hurairah r.a., ia berkata, Rasulullah bersabda: “Riba adalah tujuh puluh dosa; dosanya yang paling ringan adalah (sama dengan) dosa orang yang berzina dengan ibunya.” (HR. Ibn Majah).

- (5) عَنْ عَبْدِ اللَّهِ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الرَّ (رواه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب التغليظ في الربا، رقم: 2266)

Dari Abudullah, dari Nabi s.a.w., beliau bersabda: “Riba mempunyai tujuh puluh tiga pintu (cara, macam).” (HR. Ibn Majah).

- (6) مَسْعُودٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَعَنَ أَكِلَ الرَّبَا وَمُؤْكِلَهُ وَشَاهِدِيهِ وَكَاتِبَهُ (رواه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب التغليظ في الربا، رقم: 2268)

Dari Abdullah bin Mas'ud: "Rasulullah s.a.w. melaknat orang yang memakan (mengambil) riba, memberikan, dua orang yang menyaksikan, dan orang yang menuliskannya." (HR. Ibn Majah).

(7) هُرَيْرَةُ : عَلَيْهِ : لِأَيِّئِينَ : مَا جِهَ سَنَنَهُ
يَأْكُلُ أَصَابَهُ ()
التغليظ : (2269)

Dari Abu Hurairah r.a., ia berkata, Rasulullah bersabda: "Sungguh akan datang kepada umat manusia suatu masa di mana tak ada seorang pun di antara mereka kecuali (terbiasa) memakan riba. Barang siapa tidak memakan (mengambil)-nya, ia akan terkena debunya." (HR. Ibn Majah).

III. Praktek Perbankan di Jaman Bani Abbasiyah

Istilah bank memang tidak dikenal dalam khazanah keilmuan Islam. Yang dikenal adalah istilah jihbiz. Kata 'Jihbiz' berasal dari bahasa Persia yang berarti penagih pajak. Istilah jihbiz mulai dikenal di jaman Mu'awiyah, yang ketika itu fungsinya sebagai penagih pajak dan penghitung pajak atas barang dan tanah.

Di jaman Bani Abbasiyah, jihbiz populer sebagai suatu profesi penukaran uang. Pada jaman itu mulai diperkenalkan uang jenis baru yang disebut fulus yang terbuat dari tembaga. Sebelumnya uang yang digunakan adalah dinar (terbuat dari emas) dan dirham (terbuat dari perak). Dengan munculnya fulus, timbul kecenderungan di kalangan para gubernur untuk mencetak fulusnya masing-masing, sehingga beredar banyak jenis fulus dengan nilai yang berbeda-beda. Keadaan inilah yang mendorong munculnya profesi baru yaitu penukaran uang. Di jaman itu, jihbiz tidak saja melakukan penukaran uang namun juga menerima titipan dana, meminjamkan uang, dan jasa pengiriman uang. Bila di jaman Rasulullah SAW satu fungsi perbankan dilaksanakan oleh satu individu, maka di jaman Bani Abbasiyah ketiga fungsi utama perbankan dilakukan oleh satu individu jihbiz.

Dalam urusan muamalat, hukum asal sesuatu adalah diperbolehkan kecuali ada dalil yang melarangnya. Ini berarti ketika suatu transaksi baru muncul di mana belum dikenal sebelumnya dalam hukum Islam, maka transaksi tersebut dianggap dapat diterima kecuali terdapat implikasi dari dalil Quran dan Hadist yang melarangnya secara eksplisit maupun implisit.

Begitu pula Islam menyikapi perbankan atau jihbiz. Pada dasarnya ketiga fungsi utama perbankan adalah boleh dilakukan, kecuali bila dalam melaksanakan fungsinya perbankan melakukan hal-hal yang dilarang syariah. Nah, dalam praktek perbankan konvensional yang dikenal saat ini, fungsi tersebut dilakukan berdasarkan sistem bunga. Bank konvensional tidak serta merta identik dengan riba, namun kebanyakan praktek bank konvensional dapat digolongkan sebagai transaksi ribawi.

Dari definisi riba, sebab (*illat*) dan tujuan (*hikmah*) pelarangan riba, maka dapat diidentifikasi praktek perbankan konvensional yang tergolong riba. Riba *fadl* dapat ditemui dalam transaksi jual beli valuta asing yang tidak dilakukan secara tunai. Riba *nasi'ah* dapat ditemui dalam pembayaran bunga kredit dan pembayaran bunga tabungan / deposito / giro. Riba jahiliyah dapat ditemui dalam transaksi kartu kredit yang tidak dibayar penuh tagihannya.

Jelaslah bahwa perbankan konvensional dalam melaksanakan beberapa kegiatannya tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya untuk memperkenalkan praktek perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Lima transaksi yang lazim dipraktekkan oleh perbankan syariah :

1. Transaksi yang tidak mengandung riba.
2. Transaksi yang ditujukan untuk memiliki barang dengan cara jual beli (*murabahah*).
3. Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dengan cara sewa (*ijarah*)
4. Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan modal kerja dengan cara bagi hasil (*mudharabah*)
5. Transaksi deposito, tabungan, giro yang imbalannya adalah bagi hasil (*mudharabah*) dan transaksi titipan (*wadiah*).

IV. SEJARAH BANK SYARIAH

Revivalis Islam, setelah periode panjang stagnasi, telah menghasilkan beberapa tren pemikiran di dunia islam modern, diantaranya adalah pemikiran Modernisme dan neo-Revivalisme. Kaum modernis berusaha untuk lebih menekankan pada prinsip-prinsip moral-spiritual syariah dan menyerukan upaya-upaya untuk memahami al-qur'an dan sunnah dalam perspektif prinsip-prinsip yang luas itu. Sementara kaum neo Revivalis, di lain pihak, memfokuskan pada aplikasi syariah seperti apa adanya, tanpa sedikit pun reinterpretasi mendasar terhadap semua teks-teks zhahirnya.¹⁹

Tersebarunya bank-bank ala barat yang berbasis bunga di Negara-negara yang dikuasai muslim, mengundang para sarjana muslim untuk berdebat mengenai apakah bunga itu riba atau bukan. Kaum neo-revivalis bersikukuh bahwa bunga adalah riba, dan mereka sudah menuntut penghapusannya sejak 1930-an, sementara kaum modernis berpendapat bahwa tidak semua bentuk bunga adalah riba, hanya bunga yang dinilai tidak adil saja yang riba. Meskipun suara kaum neo-revivalis tidak cukup mendapatkan pengakuan dari para pemimpin politik sebelum 1960-an, suaranya memiliki pengaruh terhadap undang-undang sejumlah Negara muslim, yang menilai bunga sebagai riba. Meskipun begitu, tak satu pun pemerintah muslim di zaman modern yang berusaha menghapuskan bunga sebelum 1970-an. Namun, situasinya berubah sejak 1970-an, disebabkan oleh dua factor: meningkatnya pengaruh neo-revivalisme dan kekayaan minyak Negara-negara teluk konservatif. Interpretasi kaum neo-revivalis yang menilai bunga sebagai riba diberi kekuatan oleh dukungan moral dan material para penguasa teluk dan beberapa orang kaya dari Negara-negara tersebut". Jutaan dolar diinvestasikan dalam pendirian bank-bank islam timur tengah dan wilayah lainnya. Bersamaan dengan itu, pemerintah islam Pakistan, Iran, dan Sudan mulai mengeliminir bunga dari sistem keuangan dan perbankan mereka. Bank-bank islam tumbuh pesat pada tahun 1970-an dan 1980-an. Pada saat sekarang, bank-bank islam dalam berbagai bentuknya bermunculan di banyak Negara

¹⁹ Abdullah Saed, PhD. Menyoal Bank Syariah...

muslim maupun non-muslim. Deposito, dana-dana yang disalurkan, serta ekuitas para pemegang saham di bank-bank tersebut telah meningkat tajam.²⁰

Perbankan syariah pertama kali muncul di Mesir tanpa menggunakan embel-embel Islam, karena adanya kekhawatiran rezim yang berkuasa saat itu akan melihatnya sebagai gerakan fundamentalis. Pemimpin perintis usaha ini Ahmad El Najjar, mengambil bentuk sebuah bank simpanan yang berbasis profit sharing (pembagian laba) di kota Mit Ghamr pada tahun 1963. Eksperimen ini berlangsung hingga tahun 1967, dan saat itu sudah berdiri 9 bank dengan konsep serupa dengan Mesir. Bank-bank ini, yang tidak memungut maupun menerima bunga, sebagian besar berinvestasi pada usaha-usaha perdagangan dan industri secara langsung dalam bentuk partnership dan membagi keuntungan yang didapat dengan para penabung.

Masih di negara yang sama, pada tahun 1971, Nasir Social Bank didirikan dan mendeklarasikan diri sebagai bank komersial bebas bunga. Walaupun dalam akta pendiriannya tidak disebutkan rujukan kepada agama maupun syariat Islam.

Upaya awal penerapan system profit and loss sharing tercatat di Pakistan dan Malaysia sekitar tahun 1940-an, yaitu adanya upaya mengelola dana jamaah haji secara nonkonvensional. Rintisan institusional lainnya adalah Islamic Rural Bank (semacam lembaga keuangan unit desa di Indonesia) di desa sepanjang delta sungai nil Mit Ghamr pada tahun 1963 di Kairo, Mesir. Lembaga ini hanya beroperasi di pedesaan Mesir dan berskala kecil, namun institusi tersebut mampu menjadi pemicu yang sangat berarti bagi perkembangan system financial dan ekonomi.

Islamic Development Bank (IDB) kemudian berdiri pada tahun 1974 disponsori oleh negara-negara yang tergabung dalam Organisasi Konferensi Islam, walaupun bank tersebut adalah bank antarpemerintah yang bertujuan untuk menyediakan dana untuk proyek pembangunan di negara-negara anggotanya. IDB menyediakan jasa finansial berbasis *fee* dan *profit sharing* untuk negara-negara tersebut dan secara eksplisit menyatakan diri berdasar pada syariah Islam.

Di belahan negara lain pada kurun 1970-an, sejumlah bank berbasis Islam kemudian muncul. Di Timur Tengah antara lain berdiri Dubai Islamic of Bank (1975), Faisal Islamic of Sudan (1977), Faisal Islamic of Egypt (1977) serta Bahrain Islamic Bank (1979). Di Asia-Pasifik, Philipine Amanah Bank didirikan tahun 1973 berdasarkan dekrit presiden, dan di Malaysia tahun 1983 berdiri Muslim Pilgrims Savings Corporation yang bertujuan membantu mereka yang ingin menabung untuk menunaikan ibadah haji.

Setelah dua rintisan awal yang cukup sederhana itu, bank Islam tumbuh dengan cukup pesat. Sesuai dengan analisa Prof. Khursid ahamad dan laporan Internasional Association of Islamic Bank, hingga akhir 1999 tercatat lebih dari dua ratus lembaga keuangan Islam yang beroperasi di seluruh dunia, baik di negara-negara berpenduduk miskin maupun di Eropa, Australia, maupun di Amerika.²¹

²⁰ Ibid.

²¹ Syafi'I Antonio, Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik

Pada sekitar tahun 1970-an, bank yang dioperasikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam mulai marak di seluruh dunia dengan mempergunakan teknologi modern. Dengan konsep Baitul Mal wa Tamwil yang mengacu kepada ajaran agama Islam dan diterapkan secara istiqomah, bank-bank syariah ini tumbuh dengan pesat. Di Negara-negara yang bank syariahnya menerapkan ketentuan-ketentuan syariat Islam secara konsekuen, sedikit sekali mendapatkan kesulitan dalam operasinya. Sebaliknya, penerapan ketentuan-ketentuan syariat Islam pada bank yang setengah-setengah, selalu mengalami kesulitan dan menimbulkan masalah bagi nasabahnya.²²

Faktor-faktor yang mendorong munculnya bank-bank Islam:

1. Kecaman kaum neo-Revivalis terhadap bunga sebagai riba.
2. Kekayaan minyak Negara-negara Teluk konservatif.
3. Pengadopsian interpretasi tradisional riba oleh sejumlah Negara-negara muslim pada tingkat pembuatan kebijakan.

V. Perkembangan Bank-Bank Syariah di Beberapa Negara

1. Pakistan

Merupakan pelopor di bidang perbankan syariah. Pada awal Juli 1979, sistem bunga di hapuskan dari tiga institusi: National Investment, House Building Finance Corporation, dan Mutual Funds of the Investment Corporation of Pakistan. Awal tahun 1985, seluruh sistem perbankan dikonversi dengan sistem perbankan syariah

2. Mesir

Bank syariah yang pertama kali berdiri adalah Faisal Islamic Bank. Selain ini, terdapat bank lain yaitu Islamic International Bank for Investment and Development yang beroperasi dengan menggunakan instrument keuangan Islam dan menyediakan jaringan luas. Bank ini beroperasi baik sebagai bank investasi (investment bank), bank perdagangan (merchant bank), maupun bank komersial (commercial bank).

3. Kuwait

Kuwait Finance House didirikan pada tahun 1977 dan sejak awal beroperasi dengan system tanpa bunga. Institusi ini memiliki puluhan cabang di Kuwait dan telah menunjukkan perkembangan yang cepat. Selama dua tahun saja, yaitu 1980 hingga 1982, dana masyarakat yang terkumpul meningkat dari sekitar KD 149 juta menjadi KD 474. Pada akhir tahun 1985, total asset mencapai KD 803 juta dan tingkat keuntungan bersih mencapai KD 17 juta (satu Dinar Kuwait ekuivalen dengan 4-5 dolar US)

4. Iran

Ide pengembangan perbankan syariah di Iran sesungguhnya bermula sesaat sejak Revolusi Iran yang dipimpin oleh Ayatullah Khomeini pada

²² Karnaen A. Perwataatmadja. Bank Syariah: Teori, Praktik, dan Peranannya.

tahun 1979, sedangkan perkembangan dalam arti baru dimulai sejak Januari tahun 1984.

Berdasarkan undang-undang yang disetujui pemerintah pada bulan Agustus 1983. Sebelum undang-undang tersebut dikeluarkan sebenarnya telah terjadi transaksi sebesar lebih dari 100 miliar rial yang diadministrasikan sesuai dengan system syariah.

Islamisasi system perbankan di Iran ditandai dengan nasionalisasi seluruh industry perbankan yang dikelompokkan menjadi dua kelompok besar. (1) perbankan komersial, (2) lembaga pembiayaan khusus. Dengan demikian, sejak lahirnya UU Perbankan Islam (1983), seluruh system keuangan di Iran otomatis sesuai syariah di bawah control pemerintah.

5. Malaysia

Tahun 1983 lahir Bank Islam Malaysia Berhard (BIMB). Bank Islam lahir bukan karena adanya rich individual seperti di Timur Tengah. BIMB berkembang karena pemikiran & kreativitas banker Islam dalam menciptakan produk-produk bank berdasar syariah yang mampu berkompetisi dengan bank konvensional sehingga nasabahnya bukan hanya kelompok muslim yang mengharamkan bunga tetapi juga kelompok lain yang rasional.

6. Indonesia

Walaupun di Indonesia masyarakatnya mayoritas Islam, namun belum ada Bank yang tercermin pada bank-bank Timur Tengah, bank di Indonesia mayoritas Merupakan bank cerminan barat (Amerika dan Eropa), yang lebih dikenal bank konvensional, dan sebenarnya kajian tentang perbankan syariah sudah muncul sejak tahun 1980-an namun realisasinya berdiri tahun 1991 oleh Bank Muamalat Indonesia. Bank ini diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah serta dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim. Bank ini awalnya Memiliki landasan hukum yang lemah UU No.7 Tahun 1992 belum dijelaskan tentang bank syariah, namun setelah terjadi revisi muncul UU No 10 Tahun 1998 dan dengan revisi UU tersebut maka status bank syariah semakin kuat. Bank Muamalat Indonesia juga sempat terimbas oleh krisis moneter pada akhir tahun 1990-an sehingga ekuitasnya hanya tersisa sepertiga dari modal awal. IDB kemudian memberikan suntikan dana kepada bank ini dan pada periode 1999-2002 dapat bangkit dan menghasilkan laba.

Dengan telah diberlakukannya Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka perkembangan industry perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi. Dengan progres perkembangannya yang impresif, yang mencapai rata-rata pertumbuhan asset lebih dari 65% per tahun dalam lima tahun terakhir, maka diharapkan peran industri perbankan syariah dalam mendukung perekonomian akan semakin signifikan.

VI. Perbedaan antara Bank Syariah dan Konvensional

Parameter	Bank Syariah	Bank Konvensional
Landasan hukum	UU Perbankan dan Landasan Syariah	UU Perbankan
Return	Bagi hasil, margin pendapatan sewa, komisi/fee	Bunga, komisi/fee
Hubungan dengan nasabah	Kemitraan, Investor-investor, investor-pengusaha	Debitur-kreditur
Fungsi dan kegiatan Bank	Intermediasi, manager investasi, investor, sosial, jasa keuangan	Intermediasi, jasa keuangan
Prinsip dasar operasi	Anti riba dan anti maysir	Tidak anti riba dan maysir
Prioritas pelayanan	1. Tidak bebas nilai (prinsip syariah Islam) 2. Uang sebagai alat tukar dan bukan komoditi 3. Bagi hasil, jual beli, sewa	1. Bebas nilai (prinsip materialis) 2. Uang sebagai komoditi 3. Bunga
Orientasi	Kepentingan publik	Kepentingan pribadi
Bentuk usaha	Tujuan social-ekonomi Islam, keuntungan	Keuntungan
Evaluasi nasabah	Bank komersial, bank pembangunan, bank universal, atau multi purpose	Bank komersial
Hubungan nasabah	Lebih hati-hati karena partisipasi dalam risiko	Kepastian pengembalian pokok dan bunga
Suber likuiditas jangka pendek	Erat sebagai mitra usaha	Terbatas debitur-kreditur
Pinjaman yang diberikan	Terbatas	Pasar uang, bank sentral
Prinsip usaha	Komersial dan nonkomersial, berorientasi laba dan nirlaba	Komersial dan nonkomersial, berorientasi laba
Pengelolaan dana	Pasiva ke Aktiva	Aktiva ke Pasiva
Lembaga penyelesaian sengketa	Pengadilan, arbitrase	Pengadilan, Badan Arbitrase Syariah Nasional
Risiko Investasi	Dihadapi bersama antara bank dan nasabah dengan prinsip keadilan dan kejujuran Tidak mungkin terjadi negative spread	Risiko bank tidak terkait langsung dengan debitur, risiko debitur tidak terkait langsung dengan bank Kemungkinan terjadi negative spread
Monitoring pembiayaan/Kredit	Memungkinkan bank ikut dalam manajemen nasabah	Terbatas pada administrasi
Struktur Organisasi Pengawas	Dewan komisaris, Dewan Pengwas Syariah, Dewan Syariaiah Nasional	Dewan komisaris
Criteria pembiayaan	Bankable, Halal	Bankable, Halal atau haram

Sumber: Veitzal Rifai,

Perbedaan ini meliputi aspek legal, struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.

a. Akad dan Aspek Legalitas

Dalam bank syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Setiap akad dalam perbankan syariah, baik dalam hal barang, pelaku transaksi, maupun ketentuan lainnya, harus memenuhi ketentuan akad, seperti hal-hal berikut:

- i. Rukun : Penjual, Pembeli, Barang, Harga, Akad/ Ijab Kabul.
- ii. Syarat : misalnya, barang dan jasa harus halal sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal demi hukum syariah.

b. Lembaga Penyelesaian Sengketa

Jika pada perbankan syariah terdapat perbedaan atau perselisihan antara bank dan nasabahnya, kedua belah pihak dapat tidak menyelesaikannya di pengadilan, tetapi menyelesaikannya sesuai tata cara dan hukum materi syariah. (Badan Arbitrase Nasional : Lembaga yang mengatur hukum materi dan atau berdasarkan prinsip syariah di Indonesia)

c. Struktur Organisasi

Bank syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antara bank syariah dan bank konvensional adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.

d. Bisnis dan Usaha yang dibiayai

Dalam perbankan syariah suatu pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa hal pokok, diantaranya sebagai berikut:

- i. Apakah objek pembiayaan halal atau haram?
- ii. Apakah proyek menimbulkan kemudharatan untuk masyarakat?
- iii. Apakah proyek berkaitan dengan perbuatan mesum/asusila?
- iv. Apakah proyek berkaitan dengan perjudian?
- v. Apakah usaha itu berkaitan dengan industri senjata yang illegal atau berorientasi pada pengembangan senjata pembunuh missal?
- vi. Apakah proyek dapat merugikan syiar Islam, baik secara langsung maupun tidak langsung?

e. Lingkungan kerja dan *Corporate Culture*

Sebuah bank syariah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan syariah. Antara lain dalam hal etika (*amanah* dan

shiddiq), cara berpakaian dan tingkah laku, *akhlakul karimah* dalam menghadapi nasabah maupun rekan kerjanya, *skilfull* dan professional, mampu mengerjakan tugas *team-work* dimana informasi merata di seluruh fungsional organisasi, selain itu pula dalam hal reward and punishment diperlukan prinsip keadilan yang sesuai dengan syariah.

VII. Produk Bank Syariah

Produk perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu: (I) Produk Penyaluran Dana, (II) Produk Penghimpunan Dana, dan (III) Produk yang berkaitan dengan jasa yang diberikan perbankan kepada nasabahnya.

A. Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
3. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual-beli seperti *murabahah*, *salam*, dan *istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa yaitu *ijarah*. Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi-hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah*.

1. Prinsip Jual Beli (Ba'i)

Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Transaksi jual-beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang seperti:

a. Pembiayaan Murabahah

Murabahah bi tsaman ajil atau lebih dikenal sebagai *murabahah*. *Murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual-beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika

telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

b. Salam

Salam adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Sekilas transaksi ini mirip jual beli ijon, namun dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti.

Dalam praktek perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan. Dalam hal bank menjualnya secara tunai biasanya disebut pembiayaan talangan (*bridging financing*). Sedangkan dalam hal bank menjualnya secara cicilan, kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh bank untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.

Ketentuan umum *Salam*:

- Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya. Misalnya jual beli 100 kg mangga harum manis kualitas "A" dengan harga Rp5000 / kg, akan diserahkan pada panen dua bulan mendatang.
- Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad maka nasabah (produsen) harus bertanggung jawab dengan cara antara lain mengembalikan dana yang telah diterimanya atau mengganti barang yang sesuai dengan pesanan.
- Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan (*inventory*), maka dimungkinkan bagi bank untuk melakukan akad *salam* kepada pihak ketiga (pembeli kedua) seperti bulog, pedagang pasar induk atau rekanan. Mekanisme seperti ini disebut dengan paralel *salam*.

c. Istishna

Produk *istishna* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *istishna* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

Ketentuan umum:

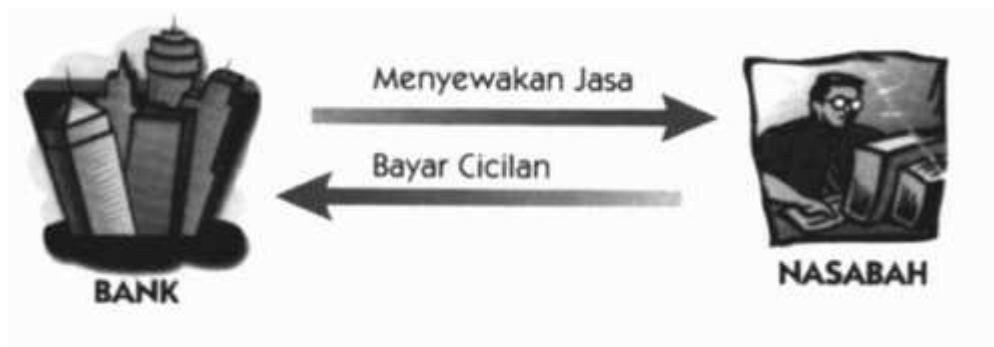
- Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *istishna* dan

tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.



2. Prinsip Sewa (Ijarah)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.



Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.



3. Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan prinsip bagi hasil adalah:

a. *Musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah* atau serikat atau kongsi). Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Termasuk dalam golongan *musyarakah* adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewiraswastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau *goodwill*), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel.



Ketentuan umum:

Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *musyarakah* dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek. Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah tidak boleh melakukan tindakan seperti:

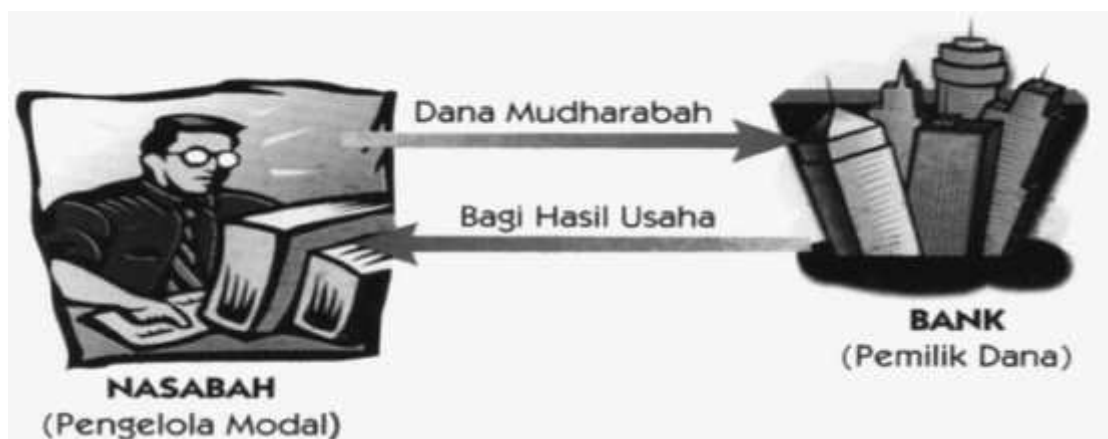
- Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi.
- Menjalankan proyek musyarakah dengan pihak lain tanpa izin pemilik modal lainnya.
- Memberi pinjaman kepada pihak lain.
- Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
- Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama apabila:
 - ¥ Menarik diri dari perserikatan
 - ¥ Meninggal dunia,
 - ¥ Menjadi tidak cakap hukum
- Biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan sedangkan kerugian dibagi sesuai dengan porsi kontribusi modal.
- Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad. Setelah proyek selesai nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank.

b. Mudharabah

Secara spesifik terdapat bentuk *musyarakah* yang populer dalam produk perbankan syariah yaitu *mudharabah*. *Mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dengan kontribusi 100% modal dari *shahibul maal* dan keahlian dari *mudharib*.

Transaksi jenis ini tidak mensyaratkan adanya wakil *shahibul maal* dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, *mudharib* harus bertindak hati-hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil shahibul maal dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal.

Perbedaan yang esensial dari musyarakah dan mudharabah terletak pada besarnya kontribusi atas manajemen dan keuangan atau salah satu diantara itu. Dalam mudharabah modal hanya berasal dari satu pihak, sedangkan dalam musyarakah modal berasal dari dua pihak atau lebih. musyarakah dan mudharabah dalam literatur fiqih berbentuk perjanjian kepercayaan (*uqud al amanah*) yang menuntut tingkat kejujuran yang tinggi dan menjunjung keadilan. Karenanya masing-masing pihak harus menjaga kejujuran untuk kepentingan bersama dan setiap usaha dari masing-masing pihak untuk melakukan kecurangan dan ketidakadilan pembagian pendapatan betul-betul akan merusak ajaran Islam.



Ketentuan umum

- Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal; harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- Hasil dan pengelolaan modal pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara:
 - ¥ (Perhitungan dari pendapatan proyek (*revenue sharing*))
 - ¥ (Perhitungan dari keuntungan proyek (*profit sharing*))
- Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana.
- Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, dapat dikenakan sanksi administrasi.

Mudharabah Muqayyadah

Karakteristik mudharabah *muqayyadah* pada dasarnya sama dengan persyaratan di atas. Perbedaannya adalah terletak pada adanya pembatasan penggunaan modal sesuai dengan permintaan pemilik modal.

4. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul.

a. Hiwalah (Alih Utang-Piutang)

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



b. Rahn (Gadai)

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

Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria :

- Milik nasabah sendiri.
- Jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.

- Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank. Atas izin bank, nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan dengan tidak mengurangi nilai dan merusak barang yang digadaikan. Apabila barang yang digadaikan rusak atau cacat, maka nasabah harus bertanggungjawab.

Apabila nasabah wanprestasi, bank dapat melakukan penjualan barang yang digadaikan atas perintah hakim. Nasabah mempunyai hak untuk menjual barang tersebut dengan seizin bank. Apabila hasil penjualan melebihi kewajibannya, maka kelebihan tersebut menjadi milik nasabah. Dalam hasil penjualan tersebut lebih kecil dari kewajibannya, nasabah menutupi kekurangannya.

c. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu :

Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyeteroran. Biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatannya ke haji.

Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikannya sesuai waktu yang ditentukan.

Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dimana menurut perhitungan bank akan memberatkan si pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, *ijarah*, atau bagi hasil.

Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

d. *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer uang.

Bank dan nasabah yang dicantumkan dalam akad pemberian kuasa harus cakap hukum. Khusus untuk pembukaan L/C, apabila dana nasabah ternyata tidak cukup, maka penyelesaian L/C (*settlement L/C*) dapat dilakukan dengan pembiayaan *murabahah*, *salam*, *ijarah*, *mudharabah*, atau *musyarakah*.

Kelalaian dalam menjalankan kuasa menjadi tanggung jawab bank, kecuali kegagalan karena *force majeure* menjadi tanggung jawab nasabah.

Apabila bank yang ditunjuk lebih dari satu, maka masing-masing bank tidak boleh bertindak sendiri-sendiri tanpa musyawarah dengan bank yang lain, kecuali dengan seizin nasabah.

Tugas, wewenang dan tanggung jawab bank harus jelas sesuai kehendak nasabah bank. Setiap tugas yang dilakukan harus mengatasnamakan nasabah dan harus dilaksanakan oleh bank. Atas pelaksanaan tugasnya tersebut, bank mendapat pengganti biaya berdasarkan kesepakatan bersama.

Pemberian kuasa berakhir setelah tugas dilaksanakan dan disetujui bersama antara nasabah dengan bank.

e. *Kafalah* (Garansi Bank)

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

B. Produk Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi ah* dan *mudharabah*.

1. Prinsip Wadiah

Prinsip *Wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah dhamanah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam *wadi'ah amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sedangkan dalam hal *wadi'ah dhamanah*, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

Karena *wadi'ah* yang diterapkan dalam produk giro perbankan ini juga disifati dengan *yad dhamanah*, maka implikasi hukumnya sama dengan *qardh*, dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang, dan bank bertindak sebagai yang dipinjami. Jadi mirip seperti yang dilakukan Zubair bin Awwam ketika menerima titipan uang di jaman Rasulullah SAW'.

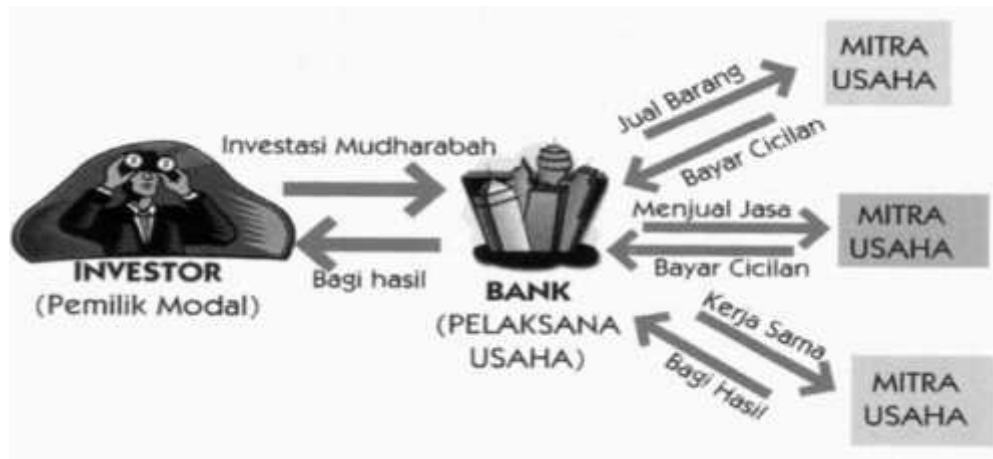
Ketentuan umum dari produk ini adalah:

- Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif untuk menarik dana masyarakat namun tidak boleh diperjanjikan di muka.
- Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Khusus bagi pemilik rekening giro, bank dapat memberikan buku cek, bilyet giro, dan debit card.
- Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

2. Prinsip Mudharabah

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *murabahah* atau *ijarah* seperti yang telah dijelaskan terdahulu. Dapat pula dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *mudharabah*. Hasil usaha ini akan dibagi hasilnya berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan pembiayaan *mudharabah*, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi². Rukun *mudharabah*

terpenuhi sempurna (ada *mudharib* - ada pemilik dana, ada usaha yang akan dibagi hasilnya, ada nisbah, ada ijab kabul). Prinsip *mudharabah* ini diaplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito berjangka.



Berdasarkan kewenangan yang diberikan pihak penyimpan dana, prinsip *mudharabah* terbagi tiga yaitu:

a. *Mudharabah mutlaqah*

Penerapan *mudharabah mutlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu: tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

Ketentuan umum dalam produk ini adalah:

- Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan; maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
- Untuk tabungan *mudharabah*, bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan, serta kartu ATM dan atau alat penarikan lainnya kepada penabung. Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada deposan.
- Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.
- Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru.
- Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan tabungan dan deposito tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

b. *Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Misalnya disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau disyaratkan digunakan dengan akad tertentu, atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut :

- Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.
- Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
- Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya.
- Untuk deposito mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada deposan.

c. *Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksana usahanya.

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut :

- Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.
- Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
- Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak. Sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.



3. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan penghimpunan dana, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul.

Wakalah (Perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkaso dan transfer uang.

C. Jasa Perbankan

Bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa :

1. Sharf (Jual Beli Valuta Asing)

Pada prinsipnya jual-beli valuta asing sejalan dengan prinsip sharf. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (spot). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

2. Ijarah (Sewa)

Jenis kegiatan ijarah antara lain penyewaan kotak simpanan (safe deposit box) dan jasa tata-laksana administrasi dokumen (custodian). Bank dapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

VIII. Kebutuhan Operasional Bank Syariah

Kemampuan dan instrumen yang dibutuhkan Bank Syariah unik dan khas, disamping harus menguasai sistem operasional konvensional, ia juga harus menguasai sistem Syariahnya, begitu pula instrumen dan produk Bank Syariah harus sesuai dengan Syariat, ekonomis dan strategis. Untuk memperjelas hal tersebut, maka akan dibahas dua hal yang merupakan kebutuhan utama dan keharusan suatu Bank Syariah, yaitu:

1. Sumber Daya Manusia

Sehebat apapun sebuah konsep (termasuk Bank Syariah) apabila tidak didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas dan qualified, maka konsep tersebut akan menjadi tidak berarti karena SDM yang tidak qualified tidak akan mampu menerjemahkan visi dan misi yang terkandung dalam konsep tadi secara benar, apalagi yang berhubungan dengan halal dan haramnya suatu produk. Oleh karena itu perbankan Syariah dituntut untuk menyiapkan SDM yang benar-benar qualified untuk menjalankan operasional Bank Syariah.

Adapun hal-hal yang perlu dimiliki oleh para praktisi Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- * Menguasai kemampuan double, yaitu operasional bank konvensional dan operasional Bank Syariah (terutama haram dan halalnya suatu produk bank). Yang dalam istilah Quran disebut “al-qawy (mampu)”.
- * Mempunyai track record yang baik dan bersih (beriman dan bertakwa). Yang dalam istilah Quran dikenal dengan istilah ” al-amin (jujur)”.
- * Menempatkan SDM sesuai dengan job dan kapasitasnya. Yang dalam istilah Hadits dikenal dengan istilah: ” celakalah orang yang tidak tahu kadar kemampuannya”.

2. Instrumen dan produk Bank Syariah

Instrumen dan produk bank yang selama ini digunakan Bank Syariah masih terbatas pada bentuk-bentuk klasik yang dimodifikasi atau menjiplak instrumen dan produk bank konvensional padahal Islam tidak pernah membatasi dan menentukan instrumen dan produk tertentu dalam menjalankan ekonominya (Bank Syariah) bahkan menyuruh umatnya untuk selalu berinovasi dan berkreasi. Dari point inilah sebenarnya Bank-Bank Syariah bisa bergerak dan berkembang.

Adapun instrumen dan produk ekonomi yang pernah dilaksanakan Rasulullah dan sahabatnya adalah bentuk-bentuk instrumen yang cocok dan dikenal pada saat itu saja dan bukan sebagai instrumen yang harus diimplementasikan untuk setiap waktu dan tempat. Oleh karena itu, Bank Syariah dituntut untuk melakukan inovasi dalam menciptakan instrumen dan produk Bank Syariah yang mempunyai nilai strategis dan nilai ekonomi yang tinggi dalam bentuk apapun selama tetap ada dalam kerangka nilai-nilai universal ekonomi Syariah.

Untuk menghadapi tuntutan tadi, Bank Syariah dituntut untuk berinovasi (ijtihad) dan berusaha (jihad) dalam mengembangkan ekonomi Syariah melalui Bank Syariah. Untuk menciptakan instrumen dan produk baru Bank Syariah dan mengembangkannya diperlukan kiat-kiat tertentu, yaitu:

- * Meyakini bahwa investasi dan mencari keuntungan adalah kewajiban dan bagian dari ibadah sosial.
- * Melakukan penelitian dan kajian tentang bentuk-bentuk investasi yang cocok, unggul dan punya nilai strategis untuk bangsa Indonesia, karena hanya dengan menunggu adanya usulan dan inisiatif dari masyarakat tidak akan bisa memberi kontribusi yang maksimal.
- * Mengembangkan dan menggunakan instrumen dan produk Bank Syariah yang ada secara serius dan komprehensif tanpa memfokuskan pada salah satu instrumen tertentu dan meninggalkan yang lainnya. Hal itu akan memberikan peluang yang lebih banyak bagi para nasabah Bank Syariah dan sebagai bukti kemapanan sebuah konsep.
- * Menciptakan instrumen dan produk baru yang inovatif, punya nilai ekonomi yang tinggi dan bersentuhan langsung dengan masyarakat, hal itu bisa dilakukan dengan menggunakan strategi ” tak kenal maka tak sayang” artinya Bank Syariah perlu menciptakan instrumen dan produk yang dibutuhkan masyarakat.

- * Memodifikasi dan memperbaharui instrumen dan produk bank yang lama dengan instrumen dan produk yang sesuai dengan perkembangan waktu, kompetitif dan unggul di pasar investasi global dan local.

IX. Tantangan Masa Depan

Di samping memanfaatkan peluang, perbankan syariah juga dituntut menghadapi berbagai tantangan, yang semakin kompleks. Seperti yang telah dipaparkan, usia perbankan syariah di Indonesia masih relatif muda, laksana 'sosok' remaja yang masih mencari 'jati diri'. Tantangan yang dihadapinya pun tidaklah ringan dan mudah. Kalamuddinsjah (2005), Regional Manager BMI Jateng/DIY, mengibaratkan membangun perbankan syariah seperti membangun jaringan transportasi kereta api yang harus dimulai dari membuat rel. Mengapa? Oleh karena menciptakan satu landasan ekonomi syariah, harus dimulai dari nol. Berbeda dengan bank nasional yang telah mapan serta dukungan penuh dari pemerintah.

Pendapat Kalamuddinsjah ini, memberi gambaran, betapa tantangan yang dihadapi bank syariah di Indonesia masih cukup berat. Secara umum, tantangan berat yang harus dipecahkan itu adalah bagaimana menjadikan industri keuangan syariah yang mapan (established), yakni perbankan syariah yang profesional, sehat dan terpercaya. Apabila diklasifikasikan, berbagai tantangan tersebut ada yang berasal dari dalam (internal), dan ada yang datang dari luar (eksternal). Tantangan dari dalam adalah sejumlah tantangan yang harus dipecahkan, berasal dari “*diri*” bank syariah sendiri. Sejumlah tantangan itu meliputi,

1. Pengembangan kelembagaan. Sampai saat ini, kelembagaan perbankan syariah belum sepenuhnya mapan. Beberapa hal masih perlu dibenahi, terutama dalam manajemen, tugas dan wewenang, peraturan, dan struktur keorganisasian. Hubungan antara bank konvensional dengan unit syariahnya (subsystem) perlu diperjelas, agar sinergis. Dual banking system yang selama ini dijalankan perlu disempunakan, terutama karena belum adanya Deputy Gubernur khusus syariah. Bahkan ke depan perlu dipikirkan adanya BCS (Bank Central Syariah).
2. Sosialisasi dan promosi. Di lapangan, cukup banyak masyarakat yang belum memahami secara utuh 'sosok' bank syariah. Meminjam istilah Adiwarman A. Karim, setidaknya ada 3 kategori nasabah, yakni loyalis syariah, loyalis konvensional dan pasar mengambang (floating market). Potensi pasar mengambang mencapai Rp 720 triliun. Persoalan pada pasar mengambang adalah ada yang sudah tahu tapi belum paham, sudah paham tapi belum percaya, sudah percaya tapi belum sepenuhnya berpartisipasi. Proses sosialisasi perlu dilakukan secara continue. Promosi yang gencar dan menarik dengan memanfaatkan berbagai media, baik media below the line (event-event, seminar, brochure, spanduk, umbul-umbul) maupun media above the line (televisi, radio, koran, majalah). Promosi via televisi nampaknya masih jarang. Padahal promosi lewat media ini cukup efektif untuk pembentukan branch image dan branch awareness. Yang perlu digarisbawahi bahwa, sosialisasi dan promosi itu harus mampu membentuk image dan dapat mengubah pilihan pasar mengambang pada bank syariah

3. Perluasan jaringan kantor. Indonesia memiliki wilayah yang amat luas. Akan tetapi jumlah kantor syariah yang beroperasi hingga ke pelosok masih kurang. Rizqullah, praktisi BNI Syariah (Republika, 2005) mengakui, 'salah satu kendala pertumbuhan bank syariah adalah masih terbatasnya jaringan.' Tantangan ini barangkali dapat dipecahkan dengan cara mensupport pemerintah mendirikan bank syariah, optimalisasi outlet pada setiap bank konvensional dan bank asing atau menggolkan konversi bank BUMN besar menjadi bank syariah.
4. Peningkatan SDM. Harus diakui secara jujur, bahwa sumber daya insani perbankan syariah yang profesional, amanah, dan berkualitas belum sepenuhnya tersedia. Insan perbankan yang berkualifikasi syariah handal masih jarang. Nampaknya, sebagian besar SDM terutama level menengah ke atas masih hasil didikan ekonomi konvensional. Padahal, yang dibutuhkan bukan hanya menguasai ekonomi/perbankan modern, tetapi sekaligus paham fiqih (syariah) serta mampu berinovasi dalam menyelesaikan 'pernak-penik' persoalan bank syariah yang sistemnya masih baru. Training, workshop, seminar, studi banding, serta berbagai pembinaan lain untuk meningkatkan kompetensi SDM harus mendapat perhatian serius.
5. Peningkatan modal. Tantangan ini masih dirasakan oleh bank syariah di Indonesia. Ungkapan Ma'ruf Amin (2005) perlu direnungkan, 'jika bank-bank syariah berandai melakukan suatu sindikasi dalam mendanai proyek besar, masih belum mampu.' Pernyataan seperti ini sungguh ironis, tetapi itulah kenyataannya. Para stake holder (pemegang saham) bank syariah perlu menambah modalnya, sehingga risk taking capacity-nya meningkat. Besar kecilnya kemampuan pembiayaan bank-bank syariah, amat tergantung pada kemampuan modalnya. Perlu juga nampaknya mendesak pemerintah untuk menempatkan dana besar pada bank syariah.
6. Peningkatan pelayanan. Perbankan syariah perlu terus meningkatkan kualitas pelayanannya. Prinsip pelayanan yang ramah, mudah, cepat dan murah harus menjadi trade mark bank syariah. Ramah dalam melayani, mudah dan cepat dalam proses, serta murah dalam biaya (administrasi). Begitu pula upaya mempermudah akses informasi dan pengambilan uang atau tabungan harus ditingkatkan. Pemanfaatan online internet dan ketersediaan fasilitas ATM di berbagai lokasi strategis dan mudah terjangkau, merupakan keniscayaan. Ketujuh, pembinaan dan pengawasan. Dalam operasionalnya di lapangan, bank syariah harus terus dibina dan sekaligus diawasi. Dibina untuk lebih berkembang, diawasi agar tidak timbul penyimpangan. Pengawasan pada bank syariah di daerah, termasuk pada bank konvensional yang membuka syariah perlu dilakukan dengan ketat dan hati-hati. Jangan muncul kesan formalitas identitas syariah, praktek dan sistemnya tidak berbeda dengan konvensional.

Sejumlah tantangan di atas, merupakan tantangan dari dalam (internal). Usaha perbankan merupakan industri yang menjual kepercayaan. Berbagai tantangan internal itu perlu dipecahkan, sehingga masyarakat lebih percaya dan mau berpartisipasi aktif. Selanjutnya ada juga tantangan yang datang dari luar dan tidak kalah penting untuk diselesaikan.

Kesatu, belum memadainya kerangka hukum. Tantangan ini bersifat mendesak, karena akan menghambat upaya pengembangan bank syariah. Aturan tentang pasar modal syariah, surat utang negara syariah, obligasi syariah serta aturan lain sangat penting. Intinya, semua aturan yang akan memberikan ruang gerak lebih luas bagi pelaku bisnis syariah.

Kedua, dukungan pemerintah belum penuh. Pemerintah mendukung keberadaan perbankan syariah, tetapi dalam tataran kebijakan (political will) dan keseriusan (good will) belum optimal. Para menteri, gubernur, bupati belum memberi tempat yang layak. Di BI (bank Indonesia) belum ada Deputy Gubernur khusus syariah. Selayaknya, Dewan Syariah Nasional dan bankir syariah melakukan lobi-lobi dan pendekatan kepada pemerintah, baik pusat maupun daerah, agar dukungan konkret dan nyata pada perbankan syariah dapat terealisasi.

Ketiga, sinisme masyarakat. Tidak terelakkan, masih ada masyarakat yang memandang dengan senyum sinis. Terjadi mis-persepsi, seolah bank syariah itu eksklusif (untuk umat Islam), sistem bagi hasil kurang menguntungkan dan susah prosesnya. Bank syariah perlu mempromosikan dirinya secara simpatik dan memikat. Berusaha mengubah mindset mereka dan yang penting mampu menampilkan sosok bank syariah yang profesional, berkualitas dan menguntungkan.

Tantangan dari luar bukan untuk dihindari, tetapi untuk dihadapi. Berbagai tantangan diharapkan akan memotivasi setiap insan perbankan syariah untuk terus belajar dan berkarya.

X. Langkah-Langkah Membangun Bank Syariah yang Mandiri dan Unggul

Ada beberapa langkah yang diperlukan dalam rangka membangun Bank Syariah yang berdasarkan ajaran Islam, yaitu:

1. Meningkatkan sosialisasi mengenai Bank Syariah dan komunikasi antar Bank Syariah dan lembaga-lembaga keuangan Islam. Bahwa ekonomi Islam (Bank Syariah) bukanlah semata-mata menyangkut aspek ibadah ritual saja, tetapi juga menyentuh dimensi-dimensi yang bersifat muamalah (sosial kemasyarakatan). Ekonomi Islam (Bank Syariah) pun bukan semata-mata bersifat eksklusif bagi umat Islam saja, tetapi juga bermanfaat bagi kalangan umat beragama lainnya. Sebagai contoh, 60 % nasabah Bank Islam di Singapura adalah umat non muslim. Kalangan perbankan di Eropa pun sudah melihat potensi perbankan Syariah. BNP Paribas SA, bank terbesar di Perancis telah membuka layanan Syariahnya, yang diikuti oleh UBS group, sebuah kelompok perbankan terbesar di Eropa yang berbasis di Swiss, telah mendirikan anak perusahaan yang diberi nama Noriba Bank yang juga beroperasi penuh dengan sistem Syariah. Demikian halnya dengan HSBC dan Chase Manhattan Bank yang juga membuka window Syariah. Bahkan kini di Inggris, tengah dikembangkan konsep pembiayaan real estate dengan skema Syariah. Ini semua membuktikan bahwa konsep ekonomi Islam berlaku secara universal.

2. Mengembangkan dan menyempurnakan institusi-institusi keuangan Syariah (Bank Syariah) yang sudah ada. Jangan sampai transaksi-transaksi yang dilakukan tidak sesuai dengan prinsip-prinsip ajaran Islam. Karena itu dibutuhkan adanya pengawasan yang ketat terhadap aktivitas institusi ekonomi Islam (Bank Syariah) yang ada, baik itu perbankan Syariah, asuransi Syariah, lembaga zakat, maupun yang lainnya. Disini, dituntut optimalisasi peran Dewan Syariah Nasional MUI sebagai institusi yang memberikan keputusan/ fatwa apakah transaksi-transaksi ekonomi yang dilakukan oleh Bank Syariah telah sesuai dengan Syariah atau belum? Begitu pula dengan masyarakat luas, dimana dituntut pula untuk secara aktif mengawasi, mengontrol, dan memberikan masukan yang bersifat konstruktif bagi perbaikan dan penyempurnaan kinerja lembaga-lembaga ekonomi Syariah.
3. Berusaha memperbaiki dan mengoreksi berbagai regulasi yang ada secara berkesinambungan. Perangkat perundang-undangan dan peraturan lainnya perlu terus diperbaiki dan disempurnakan. Kita bersyukur telah memiliki beberapa perangkat perundang-undangan yang menjadi landasan pengembangan ekonomi Syariah, seperti UU No. 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat, UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan, yang membolehkan syariah windows, maupun UU No. 17 tahun 2000, dimana zakat merupakan pengurang pajak. Namun ini belumlah cukup, apalagi mengingat Peraturan Pemerintah yang menjabarkan undang-undang tersebut belumlah ada, sehingga peraturan seperti zakat adalah sebagai pengurang pajak masih belum terealisasi pada tataran operasional. Hal itu bisa dilakukan dengan melobi pemerintah agar memberikan peran yang signifikan bagi Bank Syariah untuk mengoperasikan sistemnya, baik itu dengan membentuk deputi khusus untuk Bank Syariah di BI dan membuat undang-undang khusus yang mendukung pertumbuhan Bank Syariah (seperti tidak adanya pembatasan operasional, penghapusan pajak ganda untuk PPN dan lainnya).
4. Melakukan kerja sama dengan Bank-Bank Syariah lainnya dan lembaga keuangan Islam, dalam dan luar negeri untuk melakukan koordinasi dalam rangka memperkuat ketahanan ekonomi Syariah.
5. Meningkatkan pelayanan produk-produk Bank Syariah yang selama ini dianggap lamban dan kaku.
6. Meningkatkan kualitas SDM yang memiliki kualifikasi dan wawasan ekonomi Syariah yang memadai.

Adapun peluang Perbankan Syariah di Indonesia; Menurut data Biro Perbankan Syariah BI, dalam jangka waktu sepuluh tahun kedepan, dibutuhkan tidak kurang dari 10 ribu SDM yang memiliki kualifikasi dan keahlian di bidang ekonomi Syariah. Tentu ini merupakan peluang yang sangat prospektif sekaligus sebagai tantangan bagi lembaga-lembaga pendidikan yang ada. Sudah saatnya kajian ekonomi Islam mendapat ruang dan tempat yang lebih luas lagi di perguruan tinggi. Kurikulum ekonomi Islam pun perlu untuk terus menerus disempurnakan, dimana dibutuhkan perpaduan antara pendekatan normatif

keagamaan dengan pendekatan kuantitatif empiris. Riset-riset tentang ekonomi Syariah, baik pada skala mikro maupun makro harus terus diperbanyak. Ini akan memperkaya khazanah literatur ekonomi Syariah sekaligus mempercepat perkembangan ekonomi Syariah secara utuh dan menyeluruh.

Indonesia memiliki penduduk yang mayoritasnya adalah muslim. Kuantitas penduduk ini bisa dijadikan sebagai lahan yang prospektif untuk dijadikan sebagai objek pengembangan Bank Syariah dan sekaligus pangsa pasar. Kapasitas penduduk muslim bukan saja menjadi objek pasar tapi juga sebagai objek Islamisasi ekonomi (Bank Syariah) sehingga dengan semakin banyak masyarakat yang mempunyai kesadaran tentang ekonomi Islam semakin banyak pula penduduk yang menjadi nasabah Bank Syariah

XI. Penutup

Bank Syariah adalah lembaga finansial yang memiliki misi (risalah) dan methodology (manhaj) yang eksklusif, misi yang bukan sekedar ada pada jumlah nominal investasi tapi juga mencakup pada jenis, objek dan tujuannya itu sendiri. Adapun methodologynya adalah kerangka Syariat dan kaidah-kaidahnya yang bersumber dari etika dan nilai-nilai Syariat Islam yang komprehensif dan universal.

Di usianya yang masih relatif muda, kehadiran perbankan syariah di Indonesia sungguh memberikan segudang harapan bagi umat, akan terciptanya kehidupan perekonomian nasional yang berkah demi terwujudnya kehidupan masyarakat yang adil dan makmur.

Berdasarkan hal tadi, Bank Syariah harus berfungsi sebagai sarana untuk mengumpulkan tabungan masyarakat dan mengembangkannya. Intinya bahwa Bank Syariah adalah lembaga yang berfungsi untuk menginvestasikan dana masyarakat sesuai dengan anjuran Islam dengan efektif, produktif dan untuk kepentingan umat Islam. Tujuan utama dari implementasi Bank Syariah, yaitu menyatukan umat Islam, mengembalikan kekuatan, vitalitas, peran dan kedudukan Islam di muka bumi ini bisa tercapai.

Peluang perbankan syariah ke depan amat besar. Mengingat, banyaknya komponen yang mendukung terciptanya perbankan syariah yang sehat dan terpercaya. Berbagai komponen pendukung tersebut perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya. Peluang yang ada, sekecil apapun akan ikut berkontribusi dalam pengembangan perbankan syariah. Hanya saja, peluang untuk menjadi perbankan syariah yang mapan, tidak lepas dari berbagai tantangan. Baik yang berasal dari dalam, maupun datang dari luar. Kesemua tantangan perlu dihadapi, dipecahkan untuk selanjutnya dicari solusinya yang tepat demi kemajuan perbankan syariah. Akan tiba saatnya, di mana bank syariah menjadi "*Primadona*", yang berperan penting dalam pembangunan nasional bahkan internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Mannan, Muhammad, 1992. *Islamic Economics, Theory and Practice*. diterjemahkan oleh Sonhadji dkk : *Ekonomi Islam, Teori dan Praktek*, : PT Internusa, Jakarta.
- Arif Pujiyono, 2003. *Evaluasi Terhadap Penggunaan Bunga dan Hikmah Pelarangannya Ditinjau Menurut Sistem Moneter Islam (Studi Ketidakadilan Dalam Memfungsikan Uang)*. (Tesis) Khan, Muhammad Akram, 1992. *Time Value of Money in An Intoduction to Islamic Finance*. Quill Publishers, Kuala Lumpur.
- Al-Fauzan, Shalih Ibn Fauzan, 2001. *Mualakhos Al Fiqh*, Medinah.
- Al-Mutrak, Umar Abdul Aziz, 1995. **Al-Riba Wal-Muamalatul Al-Mashrifiyyah fi Nadhrati As-Syariati Al Islamiyyah**. Madinah : Darul `Ashimah.
- Al-Qur'an Al-Adhim*, 1996. dengan terjemahan, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al Qur'an, Mujamma' Khadim Al Haramain Asy Syarifain, Medinah Al Munawwarah : Al Haramain Islamic Foundation.
- Bank Indonesia, *Statistik Ekonomi Keuangan Indonesia*, beberapa penerbitan.
- Bank Indonesia, 2002. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia*.
- Chapra, Muhammad Umer, 1996. *Monetary Policy in An Islamic Economy in Money and Banking in Islam*, International Centre for Research in Islamic Economics, Jeddah.
- Chapra, Muhammad Umer, 1996. *Monetary Policy in An Islamic Economy in Money and Banking in Islam*, International Centre for Research in Islamic Economics, Jeddah.
- Choudhury, Masudul Alam, 1997. *Money In Islam : A Study In Political Economy*. Routledge, London.
- Hamidi, M Luthfi, 2003. *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah*. Senayan Abadi Publishing, Jakarta.
- Ibnu Katsir, Abu Al-Fida' Muhammad Ibn Ismail, 1994. *Tafsir Al Qur'anil Adhim*. Dar Al Fikr, Lubnan, Beirut.
- Karim, Adiwarmen A, *Issu Kritis Terhadap Keuangan Islam dan Praktiknya Dalam Dunia Perbankan*. Disampaikan dalam Second di Auditorium Bidakara Jakarta tanggal 19 Pebruari 2001

Keynes, John Maynard, 1991. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. diterjemahkan oleh Willem H Makaliwe : *Teori Umum Mengenai Kesempatan Kerja, Bunga dan Uang*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta.

Muhammad, 2002. *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam*. Salemba Empat, Jakarta.

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah, Dari Teori Ke Praktek*. Gema Insani Press, Jakarta.

Pegadaian Tinjauan Syari'ah

Oleh: **Alvien Septian Haerisma, MSI²³**

Abstrak

Lembaga keuangan memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Pegadaian syariah dalam operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan. Aspek kelembagaan tetap menginduk kepada peraturan pemerintah No. 10 Tahun 1990. Pegadaian syariah menggunakan dua metode yaitu ujah atau fee based income (FBI) dan mudharabah (bagihasil), namun metode ujah mendominasi operasional sampai saat ini.

Kata kunci: *Prinsip syariah, Ujah atau Fee dan Mudharabah.*

A. Pendahuluan

Pegadaian syari'ah²⁴ sebagai lembaga keuangan alternatif masyarakat, guna menetapkan pilihan dalam pembiayaan disektor riil, biasanya masyarakat yang berhubungan dengan pegadaian adalah masyarakat menengah kebawah yang membutuhkan pembiayaan jangka pendek dengan margin yang rendah. Oleh karena itu, barang jaminan pegadaian dari masyarakat itu memiliki karakteristik barang sehari-hari yang nilainya rendah. maka, keadaan inilah yang mempengaruhi rendahnya nilai pembiayaan yang mereka terima. Sebagai lembaga bisnis yang memiliki nilai syari'ah tentunya pegadaian berbeda dengan pegadaian konvensional. Selain itu tumbuh dan berkembangnya pegadaian syari'ah akan sangat tergantung pada respon masyarakat, artinya perkembangan pegadaian sangatlah menjanjikan bila diantara kita menjadikannya sebagai solusi alternatif yang berdasarkan konsep syari'ah. hal lain yang sangat di harapkan dari kegiatan diatas adalah terjalinnya hubungan yang lebih baik serta saling menguntungkan bukan sebaliknya.

B. Beberapa ketentuan Pegadaian

1. Pengertian

Menurut kitab undang-undang hukum perdata pasal 1150, gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang

²³ Penulis sebagai staf pengajar di fakultas syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

²⁴ Syariah, secara harfiah "*berarti dijalan Allah Swt, seperti yang ditunjukkan dalam al-quran dan sunah Nabi Muhammad Saw*". Istilah ini dipakai untuk yang berhubungan dengan dengan hukum Islam.

bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorang yang mempunyai utang atau oleh orang lain atas nama orang yang mempunyai utang. Seorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang yang memberi utang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

Perusahaan Umum pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai seperti di maksud dalam kitab undang-undang perdata pasal 1150 di atas. Tugas pokoknya adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai agar masyarakat tidak dirugikan oleh kegiatan lembaga keuangan informal yang cenderung memanfaatkan kebutuhan dana mendesak dari masyarakat.

Gadai dalam fiqh Islam disebut *rahn* ²⁵ yang menurut bahasa adalah nama barang yang dijadikan sebagai jaminan kepercayaan. Sedangkan menurut *Syara'* artinya menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara Hak, tetapi dapat di ambil kembali sebagai tebusan.²⁶

Menurut Ahmad Azhar Basyir, *rahn* berarti tetap berlangsung dan menahan suatu barang sebagaimana tanggungan utang. dalam definisinya *rahn* adalah barang yang di gadaikan, *rahn* adalah orang yang menggadaikan, sedangkan *murtahin* adalah orang yang memberikan pinjaman.

Pengertian *rahn* yang merupakan perjanjian utang piutang antara dua atau beberapa pihak mengenai persoalan benda dan menahan sesuatu barang sebagai jaminan utang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan atau ia bisa mengambil sebagai manfaat barangnya itu. Firman Allah Swt. dalam surat surat al-Muddatstsir(74) ayat 38 "*Setiap diri bertanggung jawab atas apa yang diperbuatnya,*" dan surat al-Baqarah (2) ayat 283 menyebutkan, "*Hendaknya ada barang tanggungan yang dipegang*"

Adapun pengertian *rahn* menurut Imam Ibnu Qudhamah dalam kitab *Al-mughni* adalah suatu benda yang di jadikan kepercayaan dari suatu utang untuk

²⁵ Kata *rahnun* (gadaian) dari segi bahasa berarti *tsubuthun* (tetap). Ada yang mengartikan *Ibtibasun* (menahan) Lihat al-Iman Taqiyudin Abu Bakar al- Husaini (1997), Khifayatul Akhyar, Bina Ilmu Surabaya, hal 58. lihat juga dalam Sayyid Sabiq,(1987), Fiqih Sunah, bag. 12 Al-Ma'rif, Ba Idung h 150.

²⁶ Syeh Muhammad Abid as-Sindi, (2000) *Musnad Syafi'i*, Juz I dan II, Sinar Baru Algesindo, Bandung. Hal. 1342.

di penuhi dari harganya, apabila yang berutang tidak sanggup membayarnya dari orang-orang yang berpiutang. Sedangkan Imam Abu Zakaria al-Anshary, dalam kitabnya *Fathul Wahab*, mendefinisikan *rahn* adalah menjadikan benda yang bersifat harta benda sebagai kepercayaan dari suatu yang dapat dibayarkan dari harta benda itu bila utang tidak dibayar.

2. Sejarah Berdirinya Pegadaian.

Pegadaian di kenal mulai dari Eropa, yaitu negara Italia, Inggris dan Belanda. Pengenalan di Indonesia pada awal masuknya kolonial belanda, yaitu sekitar akhir abad XIX, oleh sebuah bank yang bernama *Van Learning*. Bank tersebut memberikan jasa pinjaman dana dengan syarat penyerahan barang bergerak, sehingga bank ini pada hakikatnya telah memberikan jasa pegadaian. Pada awal abad 20-an pemerintah Hindia Belanda berusaha mengambil alih usaha pegadaian dan memonopolinya dengan cara mengeluarkan *Staatsblat* No.131 tahun 1901. peraturan tersebut di ikuti dengan pendirian rumah gadai resmi milik pemerintah dan statusnya diubah menjadi Dinas Pegadaian, sejak berlakunya *Staatsblat* No. 226 tahun 1960.

Selanjutnya pegadaian milik pemerintah tetap diberi fasilitas monopoli atas kegiatan pegadaian di Indonesia. Dinas pegadaian mengalami beberapa kali bantak badan hukum sehingga akhirnya pada tahun 1990 menjadi perusahaan umum. Pada tahun 1960 Dinas pegadaian berubah menjadi perusahaan negara(PN) pegadaian. Pada tahun 1969 Perusahaan Negara di ubah menjadi perusahaan Negara Jawatan(Perjan) pegadaian. Dan pada tahun 1990 menjadi Perusahaan Umum(Perum) pegadaian melalui peraturan pemerintah No.10 tahun 1990 tanggal 10 april 1990. pada waktu pegadaian masih berbentuk Perusahaan Jawatan, misi sosial dari pegadaian merupakan satu-satunya acuan yang digunakan oleh manajemennya dalam mengelola pegadaian.²⁷

Pada saat ini pegadaian. syarii'ah sudah terbentuk sebagai sebuah lembaga. Ide pembentukan pegadaian syari'ah selain karena tuntutan idealisme juga dikarenakan keberhasilan terlembaganya bank dan asuransi syari'ah. Setelah terbentuknya Bank, BMT, BPR dan asuransi syari'ah maka pegadaian syari'ah mendapat perhatian oleh beberapa praktisi dan akademisi untuk di bentuk di bawah suatu lembaga sendiri. Keberadan pegadaian syari'ah atau gadai syari'ah atau *rahn* lebih dikenal sebagai bagian produk yang ditawarkan

²⁷ Susilo, Y. S; Triandaru, Sigit.(2000) *Musnad Syafi'i*, Juz. I dan II, Sinar Ban' Algesindo, Bandung, h. 1342

oleh bank syari'ah, dimana bank menawarkan kepada masyarakat bentuk penjaminan barang guna mendapatkan pembiayaan.²⁸

Namun dari perkembangan *rahn* sebagai produk perbankan syari'ah belum begitu baik, hal ini disebabkan oleh keberadaan komponen-komponen pendukung produk *rahn*²⁹ yang terbatas seperti sumberdaya penafsir, alat untuk merafsir, dan gudang penyimpanan barang jaminan- Oleh karena itu tidak semua bank mampu memfasilitasi keberadaan *rahn* ini, tetapi jika keberadaan *rahn* sangat di butuhkan dalam sistem pembiayaan, maka pihak bank memberikan ketentuan mengenai *rahn*, misalnya mengenai ketentuan ukuran barang jaminan di batasi karena alasan kapasitas gudang penyimpanan barang jaminan terbatas. Sebab lain mengapa perkembangan pegadaian syari'ah kurang baik, sebab masyarakat belum begitu mengenal gadai syari'ah (*rahn*) sebagai suatu lembaga keuangan mandiri.³⁰

3. Landasan Hukum

a. Al-Qur'an

"jika kamu dalam perjalanan (dan kamu melaksanakan muamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dapat dijadikan sebagai pegangan (oleh yang mengutangkan), tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanat(utangnya) dan hendaknya ia bertaqwa kepada Allah Swt" (QS. Al-Baqarah (2): 283).

b. Al-Hadist

Bukhari dan lainnya meriwayatkan dari Aisah berkata," Rasullulah pernah memberi makanan dari orang yahudi dan beliau menggadaikan kepadanya baju besi beliau" (HR. Bukhari dan Muslim).

Dari Anas. ra berkata, Rasullulah Saw menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi di madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau". (HR.Bukhari, Ahmad, Nasaii dan Ibnu Majah).

²⁸ Ari Agung Nugraha, 2004. "Gambaran Utnum Kegiatan Usaha Pegadaian Syariah", <http://Ulgs.tripod.com>.

²⁹ Zaenal Arifin, 2002. "Rahn: Menyelesaikan Masalah Tanpa Masalah Sesuai Syariah"Friday, 08 Maret 2002.

³⁰ Heri Sudarsono, (2004), Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, deskripsi dan Ilustrasi, Edisi kedua, Penerbit Ekonosia kampus Fakultas Ekonomi UII, Jogyakarta.

c. Ijtihad Ulama.

Perjanjian gadai yang diajarkan dalam al-Quran dan Al-Hadist itu dalam perkembangan selanjutnya di lanjutkan oleh para *fuqaha* dengan jalan *Ijtihad*, dengan kesepakatan para ulama bahwa gadai diperbolehkan dan para ulama tidak mempertentangkan kebolehan nya demikian juga dengan landasan hukumnya.

Asy-Syafi'i mengatakan Allah Swt, tidak menjadikan hukum kecuali dengan barang ber kriteria jelas dalam serah terima, jika kriteria berbeda dengan aslinya, maka wajib tidak ada keputusan.

Mazhab Maliki berpendapat, gadai wajib dengan akad(setelah akad) orang yang menggadaikan (*rahn*) dipaksakan untuk menyetahkan *borg* (jaminan) untuk di pegang oleh yang memegang gadaian (*murtahin*). jika *borg* sudah berada di tangan pemegang gadaian (*murtahin*). orang yang menggadaikan (*rahin*) mempunyai hak memanfaatkan, berbeda dengan pendapat Imam Syafi'i yang mengatakan, hak memanfaatkan berlaku selama tidak merugikan/ membahayakan pemegang gadai.³¹

4. Rukun Gadai Syari'ah

Dalam menjalankan pegadaian syari'ah, harus memenuhi rukun gadai syariah. Rukun gadai tersebut diantaranya adalah: ³²

a. *Ar-Rahin* (yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang digadaikan.

b. *Al-Murtahin* (yang menerima gadai)

Orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh *rahin* untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang(gadai).

c. *Al-marhunl rahn* (barang yang digadaikan).

³¹ Abdullah Abdul Husain at-Tarigi, diterjem, M Irfai. Syofwani, (2004), *Ekonomi Islam Prinsip Dasar, dan tujuan*, Magistra Insania Press, Jogjakarta

³² Antonio, M.Syafi'i (1999) Bank Syari'ah, *Wacana Ulama dan Cendikiawan*, Bank Indonesia dan Tazkia Institut , Jakarta, hal.215.

Barang yang di gunakan rahin untuk di jadikan jaminan untuk mendapatkan uang.

d. *Al-marhun bih* (Utang).

Sejumlah dana yang diberikan *Murtahin* kepada rahin atas dasar besarnya tafsiran marhun.

e. *Sighat, Ijab, dan Qabul*

Kesepakatan antara rahin dan *murtahin* dalani melakukan transaksi gadai.

5. Syarat gadai Syari'ah

1) *Rahin dan Murtahin*

Pihak-pihak yang melakukan perjanjian(*rahn*), yakni rahin dan *murtahin* harus mengikuti syarat-syarat berikut kemampuan, yaitu berakal sehat. Kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi kepemilikan.

2) *Sighat*

a) *Sighat* tidak boleh terikat dengan syarat tertentu.

b) *Rahn* mempunyai sisi pelepasan barang dan pemberian utang seperti halnya akad jual beli, maka tidak boleh diikad dengan syarat tertentu atau dengan suatu masa tertentu.

3) *Marhun bih* (Utang)

a) harus merupakan hak yang wajib di berikan/di serahkan kepada pemiliknya.

b) memungkinkan pemanfaatan. Bila sesuatu menjadi utang tidak bisa di manfaatkan, maka tidak sah.

c) harus di kuantifikasi atau dapat dihitung jumlahnya. Bila tidak dapat diukur atau tidak dikualifikasi maka *rahn* itu tidak Sah.

4) *Marhun* (barang).

Aturan pokok dalam mazhab maliki tentang masalah ini ialah, bahwa gadai dapat di dilakukan/dilaksanakan pada semua macam harga pada semua macam jual beli, kecuali pada jual beli mata uang (*sharf*) dan pokok modal

pada *salam*³³ yang berkaitan dengan tanggungan. Demikian itu, karena pada *sharf* di isyaratkan tunai(yakni kedua belah pihak saling menerima). oleh karena itu, tidak boleh terjadi akad padannya.³⁴

Menurut pendapat Imam Syafi'i, barang yang digadaikan itu harus memiliki 3 (tiga) syarat; *pertama*, berupa utang, karena barang nyata itu tidak di gadaikan. *Kedua*, menjadi tetap, karena sebelumnya tetap tidak dapat di gadaikan, seperti jika seseorang menerima gadai dengan imbalan sesuatu yang dipinjamkannya. tetapi Imam Maliki membolehkan hal itu. *Ketiga*, mengikatnya gadai tidak sedang dalam proses penantian terjadi dan tidak menjadi wajib, seperti gadai dalam *kitabah*.³⁵

Secara umum barang gadai harus memenuhi beberapa syarat, diantaranya adalah, harus dapat di perjualbelikan, harus berupa harta yang bernilai, *marhun* harus bisa di manfaatkan secara syari'ah, harus di ketahui keadaan fisiknya apabila sebaliknya maka tidaklah sah.

6. Ketentuan gadai barang

Dalam menggadaikan barang di pegadaian syari'ah harus memenuhi ketentuan, diantaranya sebagai berikut:

- barang yang tidak boleh di jual tidak boleh di gadaikan, barang yang digadaikan di akui oleh masyarakat memiliki nilai yang bisa di jadikan jaminan.
- tidak sah menggadaikan barang rampasan(di-*ghasab*) atau barang yang pinjam dan semua barang yang diserahkan kepada orang lain sebagai jaminan. Sebab, gadai bermaksud sebagai penutup utang

7. Aspek pendirian pegadaian Syari'ah.

³³ Makna Salam dalam pegadaian adalah, Pembelian barang dengan pembayaran dimuka dan barang diserahkan kemudian.(Abdul Ghafur Anshari, Gadai Syariah Di Indonesia), hal. 93.

³⁴ Ibnu Rusyd, (1990), *Bidayatu'l Mujtahid* , Asy-Syifa, Semarang, hal.306.

³⁵ Ibnu Rusyd, (1990) Ibid. h. 308.

Dalam mewujudkan sebuah pegadaian yang ideal dibutuhkan beberapa aspek pendirian. Adapun aspek pendirian pegadaian syari'ah tersebut antara lain:

a. Aspek legalitas

peraturan pemerintah Nomor 10 tahun 1990 tentang berdirinya lembaga gadai yang berubah dari bentuk Perusahaan Umum pegadaian, Pasal 3 ayat(1a) menyebutkan bahwa, PERUM Pegadaian adalah badan usaha tunggal yang di beri wewenang untuk menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai, kemudian di sebutkan misi dari Perum pegadaian di sebutkan pada pasal 5 ayat (2b), yaitu pencegahan praktek ijon, riba, pinjaman tidak wajar dan lainnya, pasal-pasal tersebut dapat di jadikan bagi berdirinya pegadaian syari'ah.

b. Aspek permodalan

modal untuk menjalankan perusahaan pegadaian adalah cukup besar, karna selain diperlukan untuk dipinjamkan kepada nasabah, juga diperlukan investasi untuk penyimpanan barang gadai. Permodalan pada sistem syari'ah bisa diperoleh dengan sitem bagi hasil, seperti pengumpulan dana dari beberapa orang (*musyarakah*), atau dengan mencari sumber dana (*shahibul maal*), seperti bank atau perorangan untuk mengelola perusahaan gadai syari'ah.

c. Aspek sumber daya manusia

keberlangsungan pegadaian syariah sangat di tentukan oleh kemampuan sumber daya manusia (SDM)-nya. SDM pegadaian harus memahami filosofi gadai, dan sistem operasionalisasi gadai syari'ah, SDM selain mampu menangani masalah taksiran barang gadai, penentuan instrument pembagian rugi laba atau jual beli, menangani masalah-masalah yang di hadapi nasabah yang berhubungan penggunaan uang gadai, juga berperan aktif dalam syiar Islam di mana pegadaian itu berada.

d. Aspek kelembagaan

sifat kelembagaan mempengaruhi keefektifan sebuah perusahaan, gadai dapat bertahan. Sebagai lembaga yang relatif belum banyak dikenal masyarakat, pegadaian syari'ah perlu mensosialisasikan posisinya Sebagai lembaga berbeda dengan gadai konvensional. Hal ini berguna memperteguh keberadaanya Sebagai lembaga yang berdiri untuk memberikan ke-*maslahat*-an bagi masyarakat.³⁶

³⁶ Heru Sudarsono, *Ibid* , Hal. 166.

e. Aspek sistem dan prosedur

sistem dan prosedur gadai syariah harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, di mana keberadaannya menekankan akan pentingnya gadai syari'ah. Oleh karena itu gadai syariah merupakan representasi dari suatu masyarakat di mana gadai itu berada maka sistem dan prosedural gadai syari'ah berlaku fleksibel asal sesuai dengan prinsip syari'ah.

f. Aspek Pengawasan

untuk menjaga agar jangan sampai gadai syari'ah menyalahi prinsip syari'ah, maka gadai syari'ah harus diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah, Dewan Pengawas Syariah bertugas mengawasi operasionalisasi gadai syari'ah supaya sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.

8. Persamaan dan perbedaan (pegadaian konvensional dengan pegadaran Syari'ah)

Persamaan	Perbedaan
a. Hakgadai atas pinjaman uang.	a. <i>Rahn</i> dalam hukum islam di lakukan secara suka rela atas dasar tolong
b. Adanya agunan sebagai jaminan utang.	menolong tanpa mencari keuntungan secara bathil, sedangkan gadai
c. Tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan.	menurut hukum perdata di samping berprinsip tolong menolong juga menarik bunga atau sewa modal.
d. Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai.	b. Dalam hukum perdata hak gadai hanya berlaku hanya pada benda yang bergerak, sedangkan dalam Hukum
e. Apabila batas waktu pinjaman uang habis, barang yang digadaikan boleh	Islam, <i>Rahn</i> pada seluruh benda, baik yang harus bergerak maupun yang tidak bergerak.

dijual atau dilelang	c. Dalam <i>Rahn</i> tidak ada istilah bunga.
----------------------	---

9. Kendala dan Strategi pengembangan pegadaian Syari'ah

Dalam realisasi terbentuknya pegadaian syari'ah dan praktek yang telah dijalankan bank yang menggunakan gadai syari'ah ternyata menghadapi kendala-kendala sebagai berikut:

- a. pegadaian syari'ah relative baru sebagai suatu sistem keuangan. Oleh karenanya, menjadi tantangan tersendiri bagi pegadaian syari'ah untuk mensosialisasikan syari'ahnya.
- b. Kebijakan pemerintah tentang gadai syari'ah belum sepenuhnya akomodatif terhadap keberadaan pegadaian syari'ah.

Pegadaian sendiri kurang populer, *Image* yang selama ini muncul adalah bahwa orang yang berhubungan dengan pegadaian adalah mereka yang meminjam dana dengan jaminan suatu barang, sehingga terkesan miskin atau tidak mampu secara ekonomi. Berdasarkan uraian diatas, jelas sekali beberapa kendala yang terbentang, akan tetapi demi pertumbuhan dan perkembangan pegadaian syariah di masa depan, maka hendaknya dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Lembaga pegadaian syariah dalam menjalankan usahannya harus tetap mendasarkan pada prinsip-prinsip syariah,³⁷ karena sebagian besar nasabah memilih pegadaian syariah dengan alasan transaksi yang dilakukan sesuai dengan syariah.
- b. Sesuai dengan moto pegadaian" *mengatasi maslah tanpa masalah*." maka di harapkan pegadaian juga mampu melayani kebutuhan masyarakat dengan cepat dan dengan persyaratan yang mudah sehingga dapat menjadi andalan bagi masyarakat. di samping variabel biaya yang terjangkau bagi masyarakat.
- c. Faktor lokasi yang setrategis sangat menentukan bagi masyarakat/nasabah untuk mengakses jasa layanan, oleh karena itu dapat di rencanakan untuk

³⁷ Cecep maskanul Hakim, 1999. "Problem Pengembangan Produk dalam bank Syariah", "*Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*". Vol 2 No 3 Desember 1999.

mendirikan kantor pegadaian syariah yang tersebar merata dan berada pada lokasi yang setrategis.

- d. Pegadaian syariah di harapkan menyediakan gudang penyimpanan yang memadai sehingga dapat melayani seluruh nasabah dengan berbagai macam jenis barang yang akan dititipkan.
- e. Pelayanan terhadap masyarakat harus terus ditingkatkan, sesuai dengan prinsip tolong-menolong dan berbuat baik kepada sesama saudara.
- f. Perlu dilakukan sosialisasi yang lebih gencar kepada masyarakat melalui media-media promosi yang ada.

10. Mekanisme pegadaian Syari'ah

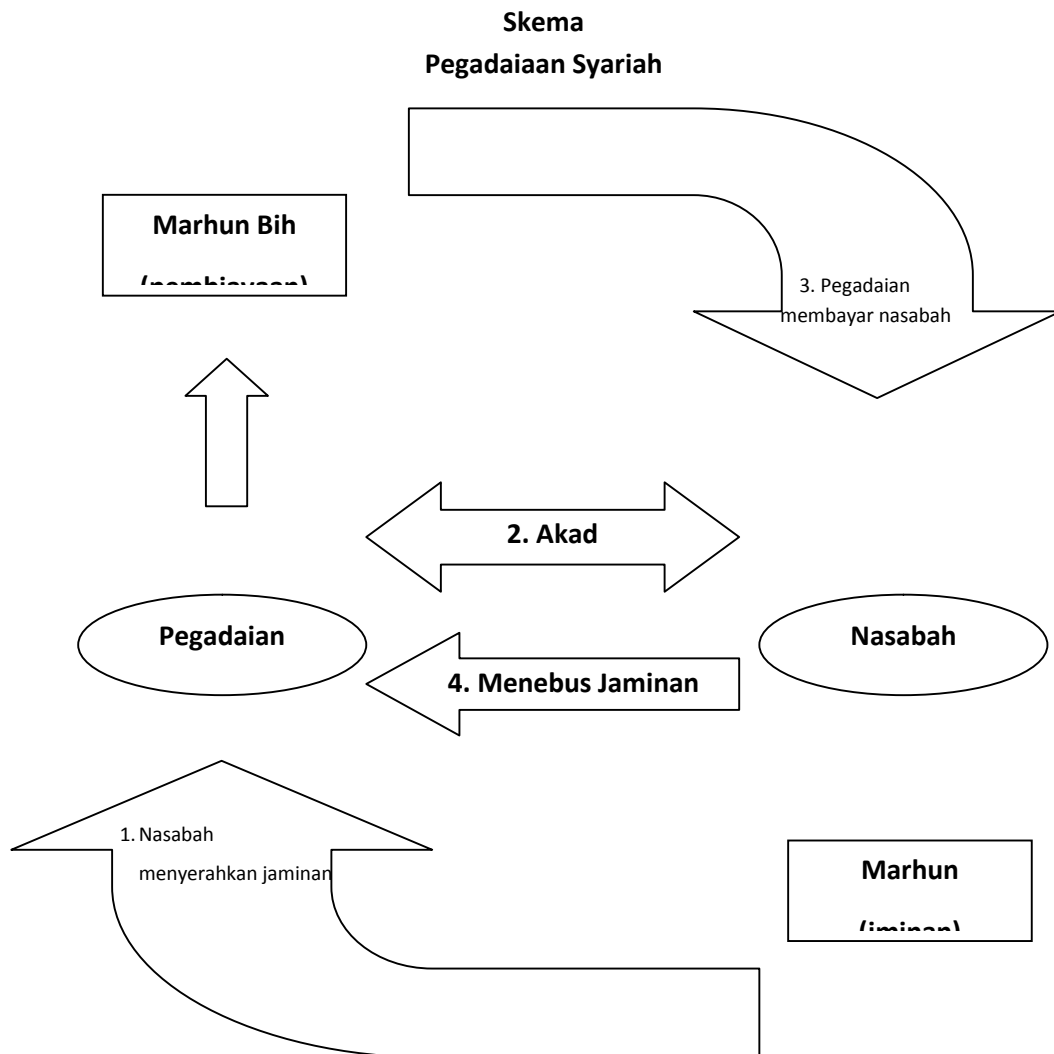
Operasi pegadaian syariah menggambarkan hubungan di antara nasabah dan pegadaian. Adapun teknis pegadaian syari'ah adalah sebagai berikut;

- a. nasabah menjaminkan barang kepada pegadaian syari'ah untuk mendapatkan pembiayaan. Kemudian pegadaian menaksir barang jaminan untuk di jadikan dasar didalam memberikan pembiayaan.
- b. pegadaian syari'ah dan nasabah menyetujui *akad* gadai. akad ini mengenai beberapa hal, seperti biaya gadaian, jatuh tempo gadai, dan sebagainya.
- c. pegadaian syari'ah menerima biaya gadai, seperti biaya penitipan, biaya pemeliharaan, penjagaan yang dibayar pada awal transaksi oleh nasabah.
- d. nasabah menebus barang yang digadaikan setelah jatuh tempo.

Perbedaan utama antara biaya gadai dan bunga pegadaian adalah dan sifat bunga yang bisa berakumulasi dan berlipat ganda sementara biaya gadai hanya sekali dan ditetapkan di muka.³⁸

Adapun teknis pegadaian syari'ah dapat diilustrasikan dalam gambar berikut:

³⁸ Adapun manfaat langsung yang di dapat bank adalah biaya-biaya kongkrit yang harus di bayar oleh nasabah untuk memelihara keamanan, dan aset tersebut. Jika menahan aset berdasarkan fidusia (menahan barang bergerak sebagai jaminan pembayaran), maka nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum. Lihat. Muh. Syafi'i Antonio,(2000), *bank syari'ah dari teori ke praktek*, Gema Insani, Jakarta, Ha1.218.



Selain itu terdapat pula ketentuan-ketentuan lain, yang berlaku didalam operasionalisasi pegadaian syari'ah, yang antara lain yaitu;

Jenis barang yang di gadaikan

- a. Prinsip utama barang yang digunakan untuk menjamin adalah barang yang dihasilkan dari sumber yang sesuai dengan syari'ah, atau keberadaan barang tersebut di tangan nasabah bukan karena hasil praktek *riba*, *gharar*, *maysir*. barang-barang tersebut antara lain, seperti;

- 1) barang perhiasan, seperti perhiasan yang terbuat dari intan, mutiara, emas, perak, platina dan sebagainya.
- 2) Barang rumah tangga, seperti perlengkapan dapur, perlengkapan makan dan minum, perlengkapan kesehatan, perlengkapan bertaman, dan lain sebagainya.
- 3) barang elektronik seperti, tape recorder, radio, media player, televisi, komputer dan sebagainya.
- 4) Kendaraan seperti sepeda onthel, sepeda motor, mobil, dan sebagainya.
- 5) barang yang di anggap bernilai.

Keberadaan barang gadai selain karena alasan syari'ah, juga di karenakan alasan keterbatasan tempat penyimpanan barang jaminan, jenis barang jaminan mudah rusak dan jenis barang jaminan berbahaya.

- 1) barang-barang yang berukuran besar, seperti pesawat terbang, kereta api, satelit tank, dan sebagainya.
- 2) Barang-barang yang berbahaya, seperti bahan peledak (bom atau granat), senjata api, dan sebagainya.

Hal lain yang berkenaan dengan kegiatan pegadaian ialah tentang pemanfaatan barang gadai oleh pegadaian terdapat perbedaan di kalangan muslim, menurut **mazhab hanafi** dan **hambali**, penerima boleh memanfaatkan barang yang menjadi jaminan untuk utang atas izin pemiliknya, karena pemilik barang itu berhak mengizinkan kepada siapa saja yang dikehendaki untuk menggunakan hak miliknya. hal ini sesuai dengan sabda Rasullulah saw, dari Abu hurairah bahwa, "*gadaian dikendarai oleh sebab nafkahnya, apabila ia di gadaikan dan susunya di minum oleh sebab nafkahnya, apabila di gadaikan atas orang yang mengendarai dan meminumnya susunya wajib di nafkahnya*"

Menurut **Imam Syafi'I** dan **Imam malik**, manfaat barang jaminan secara mutlak adalah hak bagi yang mengadaikan barang. Demikian Pula, biaya pengurusan terhadap barang jaminan adalah kewajiban bagi orang yang menggadaikan barang tersebut. Hal ini sesuai dengan hadis yang di jadikan alasan kedua imam tersebut. Dari Abu Hurairah yang mengatakan bahwa rasullulah bersabda, "*gadaian itu tidak menutup akar yang punyaanya, dari manfaat barang itu, kaidah kepunyaan dia dan dia wajib mempertanggung-jawabkan segala resiko*"

Di samping masalah tentang pemanfaatan barang gadai oleh pegadaian, seperti diatas. Juga yang perlu diperhatikan juga didalam pegadaian terdapat

juga beberapa resiko yang harus di perhatikan oleh pihak pegadaian, diantara resiko tersebut yang mungkin terjadi pada *rahn* apabila di terapkan sebagai produk adalah:

- a. Resiko tidak terbayarnya oleh nasabah(*wanprestasi*), resiko ini terjadi apabila nasabah kesulitan dalam melunasi kembali barang yang telah di jaminkan karena beberapa alasan. Nasabah gadai dapat saja terbebas dari kewajiban membayar cicilan di karenakan dalam perjalanan waktu nasabah berniat untuk mengorbankan barang gadaian.
- b. Resiko penurunan nilai asset yang di tahan atau rusak, walaupun telah di taksir nilai barang yang di gadaikan kemungkinan adanya penurunan nilai barang dari awal penaksiran akan terjadi, hal ini biasanya di sebabkan oleh permasalahan ekonomi, misalnya menurunnya nilai tukar rupiah.

Daftar Pustaka

- Abdul Ghafur Anshori. 2005. *Gadai Syariah di Indonesia*, Penerbit: Gadjah Mada University Press.
- Al-Iman Taqiyudin Abu Bakar al- Husaini. 1997. *Khifayatul Akhyar*, Penerbit: Bina Ilmu, Surabaya.
- Antonio, M.Syafi'i. 1999. *Bank Syari'ah: Wacana Ulama dan Cendikiawan*, Penerbit: Bank Indonesia dan Tazkia Institut, Jakarta.
- Antonio, M.Syafi'i. 2000. *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Penerbit: Gema Insani, Jakarta.
- Ari Agung Nugraha, 2004. "*Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian Syariah*", <http://Ulgs.tripod.com>.
- Cecep Maskanul Hakim. 1999. "Problem Pengembangan Produk dalam bank Syariah", "*Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*". Vol.2 No.3 Desember 1999.
- Heri Sudarsono. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, deskripsi dan Ilustrasi*, Edisi kedua, Penerbit: Ekonosia-Fakultas Ekonomi UII Jogjakarta.
- Ibnu Rusyd. 1990. *Bidayatul Mujtahid*, Penerbit: Asy-Syifa, Semarang.
- Sayyid Sabiq. 1987. *Fiqh Sunah bag.12*, Penerbit: Al- marif, Bandung.

Susilo, Y. S, Triandaru, Sigit. 2000. *Musnad* Juz. I dan II, Penerbit: Sinar Baru Algesindo, Bandung.

Syekh Muhammad Abid as-Sindi. 2000. *Musnad Syafi'i* Juz I dan II, Penerbit: Sinar Baru Algesindo, Bandung.

Zaenal Arifin. 2002. "*Rahn: Menyelesaikan Masalah Tanpa Masalah Sesuai Syariah*", <http://www.google.com>, diakses pada tanggal 08 Maret 2002.

SUMBER DAYA INSANI DAN ETOS KERJA DALAM SYARIAH DALAM BIDANG BISNIS

Oleh: H.Moch.Endang.Djunaeni

Abstrak

Prestasi merupakan hal yang mutlak diperlukan dalam dunia bisnis. Setelah bekerja keras untuk menggapai prestasi, dengan sendirinya prestise atau gengsi akan muncul. Untuk mencapai puncak karir, seorang harus menempuh perjalanan setapak demi setapak, untuk mencapai puncak karir dimasa depan dari tertanamnya rasa kerja keras. Hingga akhirnya sampai kesebuah tahapan pandai berkomunikasi. Delapan modal tersebut menjadi sarana agar insan manusia dapat berusaha diberbagai bidang dan tidak menyimpang dari aturan-aturan berlaku serta selalu berfikir kreatif, inovatif berdiri diatas kaki sendiri, selalu seimbang antara usahanya didunia maupun diakhirat, pandai melihat peluang, insya Allah seorang akan meraih falah, pada akhirnya dapat memakmurkan kehidupan pada dirinya dan menjadi rahmat bagi kehidupan disekitarnya.

Keyword : *Sumber Daya, Etos Kerja, Syari'ah.*

Pendahuluan

Bisnis dan manajemen merupakan dua hal penting yang tidak dapat dipisahkan bagaikan dua sisi mata uang yang saling terikat satu dengan yang lainnya. Seorang yang ingin terjun kedalam dunia ini harus memiliki pondasi agama yang kuat, agar tercipta keselarasan untuk mencapai kebahagiaan didunia dan akhirat.

Dewasa ini banyak orang-orang yang enggan sekali berbisnis. mereka hanya berharap belas kasihan orang lain (meminta-minta) dan menjadi benalu

diatas kesuksesan orang-orang yang ada disekitarnya. lantas sikap apa saja yang dibutuhkan seorang insan untuk membentuk suatu pribadi yang tahan akan kuatnya persaingan usaha di era globalisasi ini, tiada lain adalah dengan melakukan Usaha Kerja Keras disertai dengan tawakal dan selalu berdoa meminta petunjuk serta ridho dari Allah SWT.

1. Usaha Kerja Keras

Dunia bisnis merupakan dunia yang akan menimbulkan kepuasan batin tersendiri dalam menjalakannya, dalam proses meraih kepuasan itu tidak akan kita dapatkan dalam profesi lain. Dalam menjalankan usaha dibutuhkan kerja keras dan tidak pantang menyerah. Prestasi merupakan hal mutlak diperlukan dalam berjuang mencapai kesuksesan didunia usaha apapun. Setelah semua prestasi dikerahkan dengan sendirinya akan datang pretise atau gengsi dari usaha yang kita jalani.

Kemauan keras (Azam) ini akan dapat menggerakkan motivasi kita untuk selalu bersungguh-sungguh dalam segala urusan. Manusia yang sukses selalu terus menerus berjuang walaupun banyak badai menghadang tetapi tetap tegar agar usaha itu berbuah manis yaitu kesuksesan. Sebagaimana dakwah Islam ³⁹ yang dilakukan oleh Rasulullah, dalam menyebar agama Islam dilakukan dengan kerja, sehingga mencapai kejayaannya. Sebagaimana dinyatakan dalam Al-Quran surat Ali Imran Ayat 159:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لَنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

"Maka disebabkan rahmat dari Allah lah kamu bersikap lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka

³⁹ Muhammad Husani Haikal. 1992. *Sejarah Hidup Muhammad*. Diterjemahkan oleh Ai Andali

menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonlah ampun bagi mereka, bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu.

Dalam menjalani usaha kerja keras itu harus dibarengi dengan ibadah yang tulus, menjalankan segala perintahnya dan menjauhi segala larangannya. Dengan begitu insya Allah, Allah akan selalu mendampingi dan memberi bantuan menuntaskan segala masalah yang dihadapi.

Dalam kerja keras kita harus menjalankan konsep keseharian orang Jepang,⁴⁰ yaitu KAIZEN yang berarti unending improvement. Artinya dalam menjalankan sesuatu kita harus terus menerus melakukan perbaikan-perbaikan hingga tercapai kesempurnaan. Dengan semangat ini Insya Allah segala sesuatu yang kita usahakan akan mulus tanpa ada halangan yang berarti.

2. Motivasi dan Perintah Berusaha

Sebagai seorang muslim kita dituntut agar tidak mementingkan akhirat saja, atau duniawi saja, melainkan ditengah-tengah antara keduanya. Ditengah-tengah disini artinya, jangan sampai dilakukan oleh pekerjaan mencari harta saja, tetapi berusaha dan selalu dekat dengan Allah SWT sebagaimana dalam Al-Quran Surat Al-Qashas ayat 77 berikut:

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

“Dan carilah pada apa yang dianugerahkan Allah padamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagiamu dari (kenikmatan) duniawi dan

⁴⁰ Massaki Iman. 1992. *Kaizen*. Diterjemahkan oleh Mariani G. Jakarta : PT Pustaka Binaman Pressindo

berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik padamu, dan jangan kamu berbuat kerusakan dimuka bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan."

Hadisapun menyatakan:

"sesungguhnya Allah telah mewajibkan kita berusaha, maka oleh sebab itu hendaklah kalian berusaha."

Kita harus selalu berusaha dengan penuh kerja keras, menjalani kehidupan yang sungguh sangat singkat inidengan sebaik-baiknya. Dengan melihat cermin dari apa yang selalu orang tua kita usahakan untuk kebahagiaan anak-anaknya. Bagaimana dia bercucuran keringat mengalami kelelahan mencari nafkah untuk menghidupi keluarganya.

Dalam menjalankan segala usaha tidak hanya selalu menyerah pada nasib. Sebelum datangnya nasib kita harus berusaha terlebih dahulu dengan tidak lupa tawakal kepada Allah SWT. Dengan penuh kesabaran menjalani bahera yang penuh dengan badai ini, berusaha memperbaiki kehidupan yang telah kita dapatkan dari kedua orang tua kita. Sebagaimana difirmankan Allah SWT dalam Surat Al-Ahkaf Ayat 35:

فَاصْبِرْ كَمَا صَبَرَ أُولُو الْعَزْمِ مِنَ الرُّسُلِ وَلَا تَسْتَعْجِلْ لَهُمْ كَأَنَّهُمْ يَوْمَ يَرُونَ مَا يُوعَدُونَ لَمْ يَلْبَثُوا إِلَّا سَاعَةً مِّنْ نَّهَارٍ بَلَاغٌ فَبَلَّغْ يَهْلِكُ إِلَّا الْقَوْمُ الْفَاسِقُونَ

"Maka bersabarlah kamu seperti orang-orang yang mempunyai keteguhan hati dari rasul-rasul telah bersabar dan janganlah kamu meminta disegerakan Azab bagi mereka pada hari mereka melihat Azab yang diancamkan kepada mereka merasa seolah-olah tidak tinggal didunia melainkan sesaat pada hati siang. Inilah suatu pelajaran yang cukup maka tidak dibinasakan melainkan kaum yang fasik"

Tabahnya Rasulullah SAW, sehingga beliau pantang menyerah menjalankan dakwahnya unyuk membina umat manusia. Dengan begitu kita sebagai umat harus memiliki sikap dan atos kerja dengan dibarengi takwa yang tinggi.

3. Berjalan Dimuka Bumi

Bumi dan segala isinya sengaja diciptakan oleh Allah agar diolah secara bijak oleh umat manusia, tidak hanya mengambil keuntungan saja tetapi dapat memelihara dengan baik agar sumber daya itu tidak habis ditelan waktu. Allah berfirman dalam Surat Al-Lukman Ayat 20:

أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ وَأَسْبَغَ عَلَيْكُمْ نِعَمَهُ ظَاهِرَةً وَبَاطِنَةً وَمِنَ النَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّنِيرٍ

"Tidakkah kamu perhatikan sesungguhnya Allah telah menundukan untuk kepentinganmu apa yang di langit dan apa yang di bumi dan menyrypurnakan untukmu nikmatnya lahir dan batin. Dan diantara manusia ada yang membantah tentang keesaan Allah tanpa ilmu pengetahuan atau petunjuk dan tanpa kitab yang memberi penerangan"

Manusia harus mengelola SDM dan SDA yang digunakan untuk mewujudkan kebahagiaan dan kesejahteraan hidup didunia. Kebahagiaan itu harus dicari, dan merupakan tujuan yang hendak dicapai. Sebagaimana firman Allah dalam Surat Al-Mulk Ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ
وَالِيهِ النُّشُورُ

"Dialah yang menjadikan bumi ini mudah bagi kamu, maka berjalanlah disegala penjuru dan makanlah sebagian dari rizkinya dan hanya kepadanya kamu kembali setelah dibangkitkan."

Dalam mencari rizki kita harus bertebaran keseluruh dunia artinya tidak hanya menetap di kampung halaman saja. Dengan hijrah ke seluruh dunia kita akan mendapat pengalama-pengalaman baru dan meningkatkan rasa syukur kita kepada sang maha kuasa dengan mengagumi maha karya alam dunia ini dengan segala sumber daya alam, kebudayaan dan ilmu yang semuanya itu telah diciptakan oleh Allah.

Mencari kebahagiaan hidup harus dibarengi usaha kita untuk selalu dekat dengan sang maha pencipta Allah SWT, dengan begitu kita akan mendapatkan falah kemenangan hidup didunia dan akhirat sebagaimana difirmankan Allah dalam Surat Al-Qashas Ayat 77:

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

"Dan carilah pada apa yang dianugerahkan Allah padamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagiamu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik padamu, dan jangan kamu berbuat kerusakan dimuka bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan."

Kebahagiaan dunia akhirat tidak dapat dilepaskan dalam agama Islam. Orang yang bahagia didunia jika ia menyiapkan bekal untuk menjalani kehidupan diakhirat dengan baik.

Allah menghendaki kebahagiaan ini agar manusia itu dapat mengelola seluruh sumber daya yang ada didunia ini, untuk memenuhi kebutuhan hajat orang banyak. Diperlukan kemauan dan kemampuan pada diri setiap orang. Kemauan itu akan hadir manakala seorang percaya akan potensi yang dimilikinya dan memiliki rasa percaya diri untuk menggunakan kemampuan itu.

4. Usaha Mencapai Sukses

Untuk mencapai sukses seorang harus menggali segala potensi yang ada pada dirinya menaiki setapak demi setapak guna mencapai puncak karir dimasa depan. Untuk meraih sukses Murphy and Pack (1980 : 8) harus melewati 8 tahapan sebagai berikut :⁴¹

- 1) Mau Bekerja Keras (Capacity For Hard Work)

Kerja keras merupakan modal awal yang akan menentukan sorang untuk sukses atau tidak. Bagaimana menekan kemalasan diganti dengab semangat juang untuk meraih prestasi.

- 2) Pandai Bekerja Sama Dengan Orang Lain (getting things done with and through people)

Perbanyak pertemanan dengan begitu kita dapat memanfaatkan kemampuan orang-orangyang ada disekitar kita ini berkaitan dengan kemampuan manajemen kita dalam menggunakan tenaga orang lain untuk mencapai tujuan kita.

- 3) Penampilan Yang Baik (Good Appearance)

⁴¹ Murphy, Herta A, Charles E.Peck. *Effective Bussiness Communication USA* : Grolier Incorporated

Ini berkaitan dengan penampilan kita untuk mengemban amanat yang diberikan oleh orang lain. Artinya bagaimana sikap kita untuk selalu melaksanakan segala sesuatu didasarkan kejujuran dan tanggung jawab dalam menjalankan sesuatu. Dengan begitu pertalian pertemanan kita akan semakin erat.

4) Yakin (Self Confidence)

Kita harus yakin segala yang kita lakukan ini akan menghasilkan sesuatu yang baik kemudian kita serahkan segala keputusannya/tawakal kepada Allah SWT.

5) Pandai Membuat Keputusan (Making Sound Decision)

Ini berkaitan erat dengan seberapa jauh kemahiran kita dalam mempertimbangkan segala sesuatu sebelum diputuskan. Usahakan untuk selalu bertanya kepada orang-orang yang ada disekitar kita, lalu putuskan tanpa ada keraguan sedikitpun.

6) Berpendidikan (College Education)

Jaman sekarang pendidikan merupakan nomor satu. Pendidikan disini bukan maksud pendidikan perkuliahan. Ini lebih menekankan tentang seberapa luas pengetahuan kita terhadap suatu hal. Semua itu bisa didapat di dalam pendidikan formal, non formal dan informal.

7) Ambisi Untuk Maju (Ambition Drive)

Segala sesuatu harus didasarkan dengan ambisi, bahwa kita dapat meraihnya dan tidak ada sesuatu yang mustahil didunia ini. Dengan semangat atau ambisi untuk memperbaiki segala sesuatu yang telah kita laksanakan dimasa lalu untuk terwujudnya kesempurnaan dimasa yang akan datang.

8) Pandai Berkomunikasi (Ability To Communicate)

Dalam Islam kita harus membina silaturahmi dengan orang yang kita kenal selama ini. Dengan selalu terpelihara hal tersebut Insya Allah pintu rizki akan terbuka sangat lebar karena dengan begitu banyak

sambungan-sambungan untuk mewujudkan kesuksesan karir seseorang.

Dengan menjalani semua tahapan diatas. Insya Allah kita akan meraih semua yang diimpikan. Allah menjanjikan barang siapa berusaha dan tidak melupakan ajarannya dengan iman dan taqwa, maka pasti akan kuberi perkenan, pasti akan kukabulkan. Tahapan diatas menggambarkan bahwa hidup merupakan suatu perjuangan dan akan berakhir manakala kita masuk liang lahat.

Seperti yang telah di jelaskan sebelumnya perjuangan hidup merupakan berusaha meningkatkan dan mempertahankan kualitas hidup dari sisi dunia dan akhirat. Seperti yang difirmankan Allah SWT dalam Surat Al-Jumah ayat 10:

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

"Apabila telah ditunaikan solat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi. Dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung"

Ayat diatas menjelaskan bahwasanya solat merupakan suatu bentuk peningkatan kwalitas kita dalam mengumpulkan bekal diakhirat nanti. Dengan berhubungan langsung antara hamba dengan sang maha pencipta Allah SWT. Dan mencari karunia Allah disini berhubungan dengan suatu kegiatan kita dalam bidang muamalah untuk meningkatkan kualitas kehidupan kita agar meletakkan segala sesuatu itu pada titik keseimbangan antara kehidupan dunia dan akhirat.

Keberuntungan pada ayat diatas tersurat dua keberuntungan. Yang pertama merupakan keberuntungan rohaniah, berupa keberuntungan batin, sebab dorongan karena Allah akan menimbulkan sikap menerima hasil dari usaha secara

tawakal, artinya baik berhasil atau tidak suatu kehidupan didunia dapat diterima secara lapang dada, merupaka wujud kasih sayang Allah SWT kepada umatnya.

Yang kedua merupakan keberuntungan material, sebab dorongan karena Allah akan menciptakan etos kerja yang mampu mewujudkan semangat dan kerja keras dalam menjalankan usahanya.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan, hamba yang baik merupakan hamba yang selalu bersyukur terhadap segala sesuatu yang diberikan Allah kepada mahluknya.

Dengab rasa syukur ini insya Allah sang Khaliq akan menambah harta-harta dari jalan yang tidak disangka-sangka.

Islam melarang umatnya untuk mengemis dan meminta-minta, mengharapkan belas kasihan orng lain dengan merendahkan derajat kita dihadapan Allah SWT dan umat manusia. Sebagaimana dua buah hadis nabi yang berbunyi.

"Orang yang meminta-minta kelak disaat berhadapan dengan Allah, wajahnya tanpa sedikit dagingpun" (HR.Bukhari dan Muslim)

"Siapa yang meminta-minta untuk memperbanyak kekayaannya, maka tidak lain hanya memperbanyak bara api, terserah kepadanya akan mengurangnya atau memperbanyak" (HR.Muslim)

Sudah melekat bahwa didalam setiap hati orang muslim, "tangan diatas lebih baik daripada tangan dibawah" ini merupakan wasiat dari rasulullah yang dapat dijadikan suatu landasan agar kita berusaha dengan bekerja secara halal, dan berusaha memberikan manfaat bagi orang lain. Yang akan melahirkan sebuah moto: BEKERJA ITU ADALAH IBADAH DAN BERPRESTASI ITU INDAH

Demikian pandangan buruk Islam terhadap sifat meminta-minta dan merupakan perbuatan yang harus dihindari. Sebaliknya Islam mendorong umatnya agar berusaha dalam berbagai hal yang halal.

Semua pekerjaan yang halal pada dasarnya baik,. Kita sering menganggap rendah pekerjaan-pekerjaan seperti bertani, beternak, berdagang, menjahit. Padahal apabila semua pekerjaan itu dijalani dengan menggunakan segenap potensi, kreatifitas dan kemampuan yang telah diamanatkan Allah. Akan menghasilkan sesuatu yang luar biasa. Kita dapat mencemooh bangsa-bangsa disana, lihatlah! Denmark dan Australia, berkat kegigihannya dan semangat pantang menyerah berhasil menguasai pasar peternakan diseluruh dunia. Orang-orang barat yang menguasai wilayah pertanian dunia, dan bangsa-bangsa lain yang mayoritas bukan beragama Islam menguasai berbagai sektor yang jarang dilirik oleh orang-orang Muslim di Indonesia. Padahal semua pekerjaan itu merupakan warisan dari pekerjaan Nabi-nabi terdahulu.

5. Produktivitas Kerja

Produktivitas⁴² berasal dari kata Produktif yang artinya kegiatan yang menghasilkan kegunaan (utility). Jika seorang bekerja, ada hasilnya, maka ia produktif. Dan biasanya orang-orang yang memiliki kreativitas tinggi selalu akan melakukan hal-hal yang menghasilkan atau menambah nilai guna, maka makin lama ia akan semakin produktif. Produktivitas ini tidak hanya dipandang dari kuantitas (jumlahnya) saja, dilihat juga dari sisi kualitas (mutu). Hal ini harus diterapkan pada semua kegiatan yang kita lakukan sehari-hari, mulai bagaimana meningkatkan kualitas dalam beribadah dan meningkatkan kualitas sekaligus produktivitas dalam mencari rizki Allah dimuka bumi ini.

Dengan dorongan dari Agama, kewajiban semua umat agar selalu berfikir kreatif, melihat peluang-peluang apa saja yang dapat kita masuki dan dibutuhkan pasar.

⁴² Buchori Alma. 2009. *Pengantar Bisnis*. Bandung Alfabeta.

6. Memacu Perubahan Sosial

Islam mengajarkan umatnya untuk selalu berfikir dinamis dan kreatif ditengah kehidupan bermasyarakat. Ini tercermin dari misi setiap muslim yaitu melaksanakan amal saleh merupakan aktivitas setiap muslim dengan dasar iman. Gerakan aktivitas ini akan mendorong setiap muslim untuk mengadakan perubahan secara positif dimana ia tinggal demi terbentuknya kebaikan dan kemaslahatan dengan tujuan yang satu yakni mencari keridhoan dari Allah SWT.

Gerakan yang dinamis untuk mengadakan perubahan positif tergambar dalam firman Allah pada Surat Al-Anbiyaa ayat 107 yang berbunyi:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ

“Dan tidaklah kami mengutus kamu, melainkan untuk menjadi rahmat semesta alam”

Memberi rahmat dan perubahan bagi kebaikan yang ada disekitar, dapat dilakukan dengan menggunakan segenap kemampuan yang kita miliki. Misalnya saja bagaimana seorang dokter yang berusaha untuk selalu memotivasi semua warganya untuk menjalani gaya hidup sehat agar terhindar dari berbagai penyakit, seorang guru yang dengan gigih membagi ilmu kepada masyarakat, semua umat muslim yang berusaha memakmurkan kehidupan beragama yang ada di lingkungannya misalnya dengan mengadakan pengajian-pengajian rutin, ceramah-ceramah, mengajar anak-anak agar bisa mengaji, seorang pengusaha mengangkat derajat warga sekitar dengan memberikan pekerjaan sehingga kehidupan perekonomian suatu masyarakat membaik.

Jadi pada prinsipnya kita harus berdiri pada kaki sendiri dengan semangat untuk hidup lebih maju. Bekerja keras dengan kemampuan yang kita miliki. Tidak hanya berpangku tangan (menjadi benalu) kepada orang lain. Dengan berusaha menjadi seorang umat yang bisa menjadi rahmat, mendorong perubahan positif dimanapun dia berada.

7. Kesimpulan

Prestasi merupakan hal yang mutlak diperlukan dalam dunia bisnis. Setelah bekerja keras untuk menggapai prestasi, dengan sendirinya prestise atau gengsi akan muncul. Untuk mencapai puncak karir, seorang harus menempuh perjalanan setapak demi setapak, untuk mencapai puncak karir dimasa depan dari tertanamnya rasa kerja keras. Hingga akhirnya sampai kesebuah tahapan pandai berkomunikasi. Delapan modal tersebut menjadi sarana agar insan manusia dapat berusaha diberbagai bidang dan tidak menyimpang dari aturan-aturan berlaku serta selalu berfikir kreatif, inovatif berdiri diatas kaki sendiri, selalu seimbang antara usahanya didunia maupun diakhirat, pandai melihat peluang, insya Allah seorang akan meraih falah, pada akhirnya dapat memakmurkan kehidupan pada dirinya dan menjadi rahmat bagi kehidupan disekitarnya. Allahhualam bisawab.

Daftar Pustaka

Muhammad Husani Haikal. 1992. *Sejarah Hidup Muhammad*. Diterjemahkan oleh Ai Andali Murphy, Herta A, Charles E.Peck. *Effective Bussiness Communication USA* : Grolier Incorporated.

Buchori Alma. 2009. *Pengantar Bisnis*. Bandung Alfabeta.

Massaki Iman. 1992. *Kaizen*. Diterjemahkan oleh Mariani G. Jakarta : PT Pustaka Binaman Pressindo