

INOVASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH
(Studi atas Mekanisme dan Kebijakan Inovasi Produk Pada PT.
BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta)



Oleh:
Isfi Solihah, S.Sos.I
NIM.: 08913072

Pembimbing:
Drs. Yusdani, M.Ag

Tesis
Diajukan Kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Magister Studi Islam

YOGYAKARTA
2011



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PENGESAHAN

Nomor: 368/PS-MSI/Peng./XI/2011

TESIS berjudul : **INOVASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH (Studi atas Mekanisme dan Kebijakan Inovasi Produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Isfi Sholihah

N. I. M. : 08913072

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister dalam Ilmu Ekonomi Islam

Yogyakarta, 24 November 2011
Ketua Program

Dr. H. Imam Effendi, MA.



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Isfi Sholihah
Tempat/tgl.lahir : Bagik Longgik, 19 Desember 1984
N. I. M. : 08913072
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **INOVASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH (Studi atas Mekanisme dan Kebijakan Inovasi Produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta)**

Ketua : Drs. H. Syarif Zubaidah, M.Ag

()

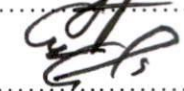
Sekretaris : Dr. H. Imam Effendi, MA

()

Pembimbing : Drs. YUSDANI, M.Ag.

()

Penguji : Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS

()

Penguji : Drs. H. Asmuni, MA

()

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 17 November 2011

Pukul : 08.00–09.00 WIB

Hasil / Nilai : **85,00 / A**

Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana MSI UII


Dr. H. Imam Effendi, MA



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

NOTA DINAS

No. : 971/PS-MSI/ND/XI/2011

TESIS berjudul : **INOVASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH (Studi atas Mekanisme dan Kebijakan Inovasi Produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Isfi Solihah

NIM : 08913072

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program Pascasarjana (S-2) Universitas Islam Indonesia.



Yogyakarta, 15 Nopember 2011

Ketua Program

Dr. H. Imam Effendi, MA



**MAGISTER STUDI ISLAM
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. & Fax. (0274) 523637

PERSETUJUAN

**Judul Tesis: INOVASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH (Studi Atas
Mekanisme Dan Kebijakan Inovasi Produk Pada PT. BPRS Dana
Hidayatullah Yogyakarta)**

Ditulis Oleh : Isfi Solihah, S.Sos.I

NIM : 08913072

Konsentrasi : Ekonomi Islam

**Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program
Pascasarjana (S2) Universitas Islam Indonesia.**

Yogyakarta, 26 Oktober 2011

Pembimbing

Drs. Yusciani, M.Ag

MOTTO:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

PERSEMBAHAN

*Persembahan yang setinggi-tingginya saya haturkan kepada:
Rasulullah Muhammad SAW dan para sahabatnya.*

Kedua orang tua saya tercinta Ayahanda TG. Drs. H. Abdul Hanan dan Ibunda Hj. Faridah Andriani yang kerena do'a kasih dan ketulusannya dalam membimbing putrinya, semoga setiap berat biji zarrah amal kebbaikannya dicatat oleh Allah SWT sebagai amal kebaikan yang terus mengalir menuju Jannatul Firdaus. Amin.

Untuk nenekku yang selalu memberikan do'a serta kasih sayang yang tulus, semua kakak-kakkaku tercinta atas dukungan yang terus-menerus dan pemberi semangat untuk melakukan perubahan kearah yang lebih baik, di bawah naungan cahaya Allah, bagi agama, keluarga, dan bangsa ini.

Keponakan-keponakan tercinta jadilah anak yang bermanfaat bagi sesama, anak yang soleh dan solehah dengan berbakti kepada kedua orang tua dan selalu memberatkan bumi dengan kalimat Tauhid Allah SWT dan taat pada Rasulullah Muhammad SAW.

PEDOMAN TRANSLITERASI

Sistem transliterasi huruf Arab ke dalam huruf Latin yang dipakai dalam penyusunan tesis berpedoman pada buku "Pedoman Transliterasi Arab Latin" yang dikeluarkan berdasarkan Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tertanggal 22 Januari 1988 Nomor. 157/1987 dan 0543.b/UU/1987.

Adapun pedomannya adalah sebagai berikut:

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	-	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	be
ت	ta'	T	te
ث	sa	Ś	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	je
ح	ha	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	za	Z	Ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	za'	Z	zet
س	sin	S	es

ش	syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	qaffa	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	‘el
م	mim	M	‘em
ن	nun	N	‘en
و	waw	w	w
هـ	Ha’	h	ha
ء	hamzah	‘	apostrof
ي	ya’	y	ye

II. Konsonan Rangkap (karena syaddah), ditulis rangkap

مُتَعَدِّينَ ditulis *muta‘aqqidīn*

عِدَّةٌ ditulis *‘iddah*

III. Ta'marbūtah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

هبة ditulis *hibah*

جزية ditulis *jizyah*

IV. Vokal Pendek

_____ (fathah) ditulis a

_____ (kasrah) ditulis i

_____ (dammah) ditulis u

V. Vokal Panjang

1. Fathah + alif ditulis ā

جاهلية ditulis *jāhiliyyah*

2. Fathah + ya' mati ditulis ā

يسعى ditulis *yas'ā*

3. Kasrah + ya' mati ditulis ī

مد يد ditulis *madīd*

4. Dammah + waw mati ditulis ū

فروض ditulis *furūd*

VI. Vokal Rangkap

1. Fathah + ya' mati ditulis ai

بينكم ditulis *bainakum*

2. Fathah + wawu mati ditulis au

قول ditulis *qaul*

VII. Vokal-vokal yang berurutan dalam satu kata dipisah dengan apostrof

أأنتم ditulis *a'antum*

أأعدت ditulis *u'iddat*

لَا شَكْرَ تُمْ

ditulis *la'in syakartum*

VIII. Kata sambung alif + lam

Kata sandang "ال" ditransliterasikan dengan "al" diikuti dengan tanda penghubung "-". Baik ketika bertemu dengan huruf *qamariyyah* maupun huruf *syamsiyyah*.

Contoh:

النساء

ditulis *an-Nisā'*

القرآن

ditulis *al-Qur'ān*

IX. Huruf Kapital

Meskipun tulisan Arab tidak mengenai huruf kapital, tetapi dalam transliterasi huruf kapital digunakan untuk awal kalimat, nama diri, dan sebagainya seperti ketentuan dalam EYD. Awal kata sandang pada nama diri tidak ditulis dengan huruf kapital, kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

Contoh:

وما محمد الا رسول

ditulis *Wa mā Muhammadun illā rasūl*

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه أجمعين، أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمداً رسول الله. أما بعد.

Puji syukur ke hadirat *Ilahi Rabbi* yang senantiasa melimpahkan rahmat, serta hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan tesis ini. *Shalawat* serta *salam* semoga selalu tercurahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad Saw., keluarga, sahabat, dan seluruh umatnya.

Penyusun dapat menyelesaikan tesis ini, setelah melalui proses panjang dan berliku-liku, terselesaikannya tesis ini merupakan kelegaan yang luar biasa, karena penyusun dapat menjalankan salah satu amalan agama yaitu menuntut ilmu dan salah satu bakti melaksanakan amanah orang tua tersayang yang penyusun hormati.

Selama proses penyusunan tesis ini, banyak pihak yang dengan tulus ikhlas membantu penyusun, baik berupa moral, tenaga, masukan, dan pengarahan-pengarahan yang sangat penting artinya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penyusun ingin mengucapkan banyak-banyak terima kasih kepada:

1. Ayahanda tercinta dan tersayang TG. Drs. H. Abdul Hanan dan ibunda tercinta dan tersayang Hj. Faridah atas setiap tetes keringat pengorbanan, banting tulang untuk membiayai ananda, mensupport dan selalu mendo`akan ananda di setiap sujud dengan keikhlasan yang luar biasa. dengan segala hormat sujudku ananda ucapkan terima kasih tiada henti-hentinya.
2. Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Drs. Yusdani M.Ag sebagai dosen pembimbing dalam penyusunan tesis ini yang telah berkenan meluangkan waktu untuk membimbing, memberikan arahan-arahan, saran-saran serta koreksi dalam penyusunan tesis ini.
4. Bapak Dr. H. Imam Effendi, MA selaku Ketua Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
5. Bapak Drs. H. Syarif Zubaidah, M.Ag selaku Sekretaris Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
6. Bapak Drs. H. Asmuni Mth dan Para dosen Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah banyak memberikan sumbangsih keilmuan dan wacana kepada penyusun.
7. Para staf PPs MSI UII yang telah memberikan pengabdianya kepada kampus ini dengan penuh kesabaran menyuguhkan pelayanan yang

maksimal pada mahasiswa. Pak anwan, mbak anik, mbak ana,mbak silvi, mbak tini, mbak herni, terima kasih.

8. Kakak-kakakku tersayang dan tercinta. I'an, nanik, kak die, kak eyonk, k'eng, yunk, atik, mas pujo, k'udin, k'oni, k'anam, k'tini. Serta keponakan-keponakan tersayang H. riyadi, azhari, andri, ulas, dewi, dan semua keponakanku. yang selalu memberikan motivasi dengan tulus dan penuh kasih sayang.
9. Orang-orang terdekat serta sahabat, Muh. Zakaria, Hermansyah MSI, erlan, munawir, mbak ima, mbak indi, maya, mbak tini, harun dan masih banyak lagi teman-teman yang tidak bisa penyusun sebutkan satu persatu, yang telah banyak memberi dorongan serta sumbangsih pikirannya dalam penyusunan tesis ini.
10. Semua pihak yang tidak mungkin penyusun sebutkan satu persatu yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semoga Allah SWT meridhai dan memberikan balasan atas jasa-jasa mereka semua dengan kebaikan yang berlipat ganda.

Demikianlah semoga tesis ini dapat bermanfaat khususnya bagi penyusun sendiri dan bagi semua pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 26 Oktober 2011

Penyusun,

ISFI SHOLIAH

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL LUAR.....	i
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN TIM PENGUJI TESIS	iii
HALAMAN NOTA DINAS	v
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	vi
HALAMAN <i>MOTTO</i>	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL DAN BAGAN	xix
ABSTRAK	xx
ABSTRACT	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Sistematika Penulisan.....	12

BAB II TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Telaah Pustaka	14
B. Kearangka Teori.....	18
1. Latar Belakang Dan Sejarah Perbankan Syariah.....	18
2. Pengembangan Dan Inovasi Produk Perbankan Syaiah	31
3. Perkembangan Produk Perbankan Syaiah	38
4. Produk-Produk Perbankan Syariah.....	47
a. Produk Penghimpunan Dana Perbankan Syariah	48
b. Produk Penyaluran Dana.....	61
c. Produk Pelayanan Jasa.....	65
C. Inovasi Produk Perbankan Syariah	70
1. Kebijakan Dan Mekanisme Inovasi Produk-Produk Perbankan Syariah	70
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Dan Inovasi Produk Perbankan Syariah.....	75

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	85
B. Tempat atau Lokasi Penelitian.....	85
C. Pendekatan Penelitian.....	86
D. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data.....	86
E. Teknik Analisis Data	87

BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Hasil Penelitian	88
1. Kebijakan dan Mekanisme Yang Diterapkan Oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta Dalam Pengembangan Dan Inovasi Produk.....	88
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Dan Inovasi Produk Perbankan Syariah.....	92

B. Analisis Penelitian.....	93
1. Hasil analisis terhadap kebijakan, mekanisme yang diterapkan Oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta Dalam Pengembangan Dan Inovasi Produk.....	93
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Dan Inovasi Produk Perbankan Syariah.....	96
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	101
B. Saran.....	102

DAFTAR PUSTAKA
DATA PRIBADI
LAMPIRAN



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR TABEL DAN BAGAN

NO	NAMA	Halaman
Tabel 1	Jaringan kantor perbankan syariah	68
Tabel 2	Jumlah bank pembiayaan rakyat syari'ah (BPRS) berdasarkan lokasi	69
Bagan	Tugas Bank Indonesia	70



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

ABSTRACTION

Bank emerges as a very important institution in arrays of economics trade and commerce in modern society. Ekther as and commerce in modern distributor between high financially supported and how financially supported sides. Product innovation is appearing as one of the banking products.

In conventional banking the making and developing product is not managed spesificallyby indonesian bank each conventional bank has their own product respectifelly.white syariah bank, the policy in making and developing product is based on BI. It is done as an order of both law no 10 in year pf 1998 and law no 21 in year of 2008 about syariah banking, that stated that products are created diversely still. The syariah principles are remained the same.

Based on that phenomenon, the writer is interested to conduct a research and investigate how the police and the mechanism of syariah banking prosuct innovation in PT. BPRS Hidayatullah occurs.

The research which is a kind of literary studies and fieldwork, use theory of approaches (yuridis normative) and aplly descriptive qualitative method it can found that the product innovation of PT. BPRS Dana Hidayatullah which its policy tends to bank indonesia, beside its mechanism based on the (system operationall procedure) which is according to the syariah principle, then every single products has the supervision from the syariah inspectorate.

Key Word: inovacion, product, islamic banking

ABSTRAKSI

Dalam lalu lintas perekonomian masyarakat modern bank muncul sebagai lembaga perantara dan penyalur dana antara pihak yang berkelebihan dana dengan yang kekurangan dana. Dalam perbankan muncul apa yang disebut inovasi produk.

Dalam perbankan konvensional pembuatan dan pengembangan produk tidak diatur secara khusus oleh bank Indonesia. Bank konvensional yang satu memiliki produk yang berbeda-beda dengan yang lain. Sedangkan dalam bank syariah kebijakan dalam perbankan serta pengembangan produk mengacu pada BI. Hal ini sebagai amanah dari undang-undang 10 tahun 1998 maupun undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, artinya produk bisa berbeda-beda namun prinsip syariah yang digunakan adalah sama.

Berdasarkan fenomena tersebut, penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji bagaimana kebijakan serta mekanisme inovasi produk perbankan syariah di PT. BPRS dan Hidayatullah.

Penelitian yang merupakan suatu studi interaktif serta penelitian lapangan, dan menggunakan teori yuridis normatif serta menggunakan metode deskriptif kualitatif, dapat ditemukan bahwa inovasi produk terdapat pada PT. BPRS Dana Hidayatullah yang kebijakannya mengacu pada bank Indonesia, serta mekanismenya sesuai dengan sistem operasional prosedur (SOP) yang berdasarkan atas prinsip syariah. Kemudian setiap produk terdapat pengawasan dari dewan pengawas syariah.

Kata Kunci : inovasi, produk, perbankan syariah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu syarat agar perusahaan dapat melanjutkan dan memperluas usaha bisnisnya adalah mampu memasarkan produknya secara berhasil dan memperoleh keuntungan. Dalam upaya memasarkan produknya secara berhasil, terdapat empat komponen kebijaksanaan yang merupakan suatu strategi yang dikemas menjadi satu dan disebut kebijaksanaan pemasaran terpadu, yang dalam istilah asing kebijaksanaan tersebut disebut *the marketing mix*. Kebijaksanaan pemasaran itu adalah strategi produk (*product*), strategi harga (*Price*), strategi distribusi (*Place*) dan strategi penjualan (*Promotion*), di singkat harga, distribusi dan promosi penjualan (*the four P s of the marketing mix*).¹

Setiap perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu sebagaimana dalam bukunya *Management By Objectives John Humble, Direktor, Urwick, orr & Partner Limited, England*, oleh karena itu beliau menyarankan hendaknya dari semula setiap perusahaan menyusun tujuan usaha yang ingin mereka capai dalam jangka pendek dan menengah. Setiap perusahaan hendaknya merumuskan tujuan usaha tadi secara realistis, lugas

¹ Siswanto Sutojo, *Menyusun Strategi Harga*, (Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2001), hal.

dan jelas, baik untuk tujuan yang bersifat kualitatif maupun yang bersifat kuantitatif.²

Dalam bank syariah atau BPRS, tujuan pendirian perusahaan tidak jauh berbeda juga dengan perusahaan umum lainnya, yaitu sama-sama mempunyai tujuan, baik dalam hal pemasaran produk, inovasi produk, penjualan produk yang akhirnya berujung kepada pasar. Adapun berikut ini akan dijelaskan secara singkat bagaimana bank syariah dengan bank konvensional, baik dalam hal produk atau yang lainnya, karna ini merupakan salah satu alat untuk mencapai hasil penelitian.

Pada dasarnya tidak banyak perbedaan bank syariah dengan bank konvensional, namun perbedaan yang sangat berarti yaitu terdapatnya landasan syariah serta sesuai dengan peraturan pemerintah yang menyangkut Bank Syariah antara lain UU No. 10 Tahun 1998 sebagai revisi UU No. 7 Tahun 1992, serta adanya Dewan Pengawas Syariah dalam struktur organisasi dan adanya system bagi hasil, dimana DPS harus memahami persoalan hukum, ekonomi dan bisnis.

Awal abad 20 bank syariah hanya menjadi bahan diskusi teoritis, belum ada langkah nyata yang memungkinkan implementasi praktis gagasan tersebut. Padahal telah muncul kesadaran bahwa bank syariah merupakan solusi masalah ekonomi untuk menghasilkan kesejahteraan sosial di negara Islam.³ Bahan diskusi tersebut seperti tenggelam di tengah besar dan kuatnya sistem operasional bank-bank non Islam. Seolah-olah dikusi tersebut sia-sia

² *Ibid.*, hal. 3

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*. (Jakarta: Tazkia Institute, 1999). hal. 271.

belaka, seperti tidak ada celah yang memungkinkan untuk mendirikan dan menerapkan sistem perbankan syariah. Namun diskusi tersebut terus berkembang meskipun berjalan lambat. Mula-mula dalam bentuk proyek kecil, lalu berkembang dengan kerjasama besar hingga para pemrakarsa perbankan syariah dapat membuat infrastruktur sistem perbankan yang bebas bunga.

Perbankan syariah yang pertama kali didirikan di Mesir pada tahun 1960 dengan nama *Mit Ghamr Bank* binaan Prof. Dr. Ahmad Najjar. Bank syariah ini beroperasi sebagai *rural sosial bank* (semacam lembaga keuangan unit desa) yang hanya beroperasi di pedesaan Mesir disepanjang delta sungai Nil. Namun, institusi tersebut mampu menjadi pemicu yang sangat berarti bagi perkembangan sistem finansial dan ekonomi Islam.

Pada Sidang Menteri Luar Negeri-Negara Organisasi Konferensi Islam (OKI) di Karachi Pakistan 1970, Mesir mengajukan sebuah proposal untuk mendirikan bank syariah. Proposal tersebut tentang pendirian Bank Islam Internasional untuk Perdagangan dan Pembangunan (*International Islamic Bank for Trade and Development*) dan pendirian Federasi Bank Islam (*Federation of Islamic Banks*) dikaji oleh ahli dari 18 negara Islam. Selain itu diusulkan juga pembentukan badan-badan khusus yang berfungsi sebagai pengawas pembangunan di negara Islam disebut sebagai Badan Investasi dan Pembangunan Negara-Negara Islam (*Investment and Development Body of Islamic Countries*).⁴

⁴ *Ibid. hal. 272.*

Pada Sidang Menteri Luar Negeri OKI di Benghazi, Libya, Maret 1973, memutuskan agar OKI mempunyai bidang yang khusus menangani masalah ekonomi dan keuangan. Bulan Juli 1973, komite ahli yang mewakili Negara-negara Islam penghasil minyak bertemu di Jeddah untuk membicarakan pendirian bank Islam. Sidang Menteri OKI di Jeddah 1975, menyetujui rancangan pendirian Bank pembangunan Islami (*Islamic Development Bank*) dengan modal awal 2 milyar dinar Islam atau ekuivalen 2 milyar SDR (*Special Drawing Right*).⁵

Pada awal beroperasinya, IDB mengalami banyak hambatan karena masalah politik. Namun, jumlah anggotanya makin meningkat dari 22 negara menjadi 43 negara. IDB juga terbukti mampu memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan negara Islam untuk pembangunan. Bank ini memberikan pinjaman bebas bunga untuk proyek infrastruktur dan pembiayaan kepada negara anggota berdasarkan partisipasi modal negara tersebut. Dana yang tidak dibutuhkan dengan segera digunakan untuk perdagangan luar negeri jangka panjang dengan menggunakan sistem *murabahah* dan *ijarah*. Berdirinya IDB memotivasi negara Islam untuk mendirikan lembaga keuangan syariah. Komite ahli IDB juga bekerja keras menyiapkan panduan pendirian, peraturan dan pengawasan bank syariah. Pada akhir 1970an dan awal 1980an, bank-bank syariah bermunculan di Mesir, Sudan, Negara-negara Teluk, Pakistan, Malaysia, Bangladesh dan Turki.⁶

⁵ *Ibid. hal. 273.*

⁶ *Ibid hal. 273-274.*

Keberadaan bank dalam perekonomian modern merupakan kebutuhan yang sulit dihindari karena bank telah menyentuh pada semua kebutuhan masyarakat. Bila di zaman purba masyarakat menyimpan uang di bawah bantal atau dalam celengan, saat ini masyarakat lebih percaya menyimpannya di bank karena selain aman, uang tersebut dapat menghasilkan bunga. Demikian pula bagi masyarakat yang memerlukan dana akan lebih mudah datang ke bank daripada mencari orang (ijon, rentenir dan sejenisnya) yang bersedia meminjamkan dana kepada yang memerlukan. Dalam perkembangannya, bank tidak semata menjalankan fungsi intermediasi, tetapi juga memberikan jasa dan pelayanan lain kepada masyarakat, seperti dalam lalu lintas pembayaran maupun jasa keuangan lainnya.

Bank sebagai lembaga kepercayaan tidak hanya dibutuhkan atau bermanfaat bagi individu dan masyarakat secara keseluruhan, tetapi juga berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan ekonomi suatu negara. Selain itu, bank juga dapat membantu memperlancar kegiatan transaksi, produksi, serta konsumsi melalui fungsinya sebagai lembaga yang melaksanakan lalu lintas pembayaran.⁷

Adanya bank syariah dapat memberikan warna pada masyarakat, terlebih kepada umat muslim. Perkembangan bank syariah menunjukkan peningkatan yang memuaskan. Ini membuktikan bahwa bank syariah diterima dan mendapat tempat di kalangan penduduk Indonesia. Bank syariah menjadi

⁷ Veithzal Rivai. *Bank and Financial Institution Management*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 108

alternatif bagi masyarakat Indonesia sebagai bank yang meninggalkan sistem riba dengan menggunakan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing system*).⁸

Perkembangan bank syariah ditandai dengan beberapa kenyataan, diantaranya; semakin banyaknya bank konvensional yang membuka unit-unit syariah dengan menerapkan sistem syariah dalam unit tersebut. Bank ini menerapkan *dual banking system*, yang diakui oleh perundang-undangan di Indonesia. Undang-undang Nomer 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah pasal 1 ayat (12). Prinsip syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (12) adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.⁹

Sebagaimana bank konvensional, bank syariah juga memiliki fungsi intermediasi. Perbedaan hanya terletak pada instrumen yang digunakan, jika bank konvensional menggunakan bunga, maka perbankan syariah menarik dan mengharamkan diri dari bunga dan sebagai alternatif lebih menekankan pada prinsip bagi untung dan *sharing* rugi. Disamping fungsi intermediasi, perbankan syariah juga melakukan fungsi *ta'awwun* (sosial).¹⁰

Pada awal mulanya, pembentukan bank Islam sangat diragukan. Namun pada akhirnya para pendukung pendirian perbankan Islam dapat memastikan

⁸ Istilah yang tepat sebenarnya bagi hasil dan kerugian (*profit and loss sharing system*), karena prinsip yang sebenarnya digunakan dalam kinerja bank syariah adalah bagi hasil dan bagi kerugian. Pihak kreditur dan debitur sama-sama menanggung kerugian atau mendapatkan keuntungan sesuai dengan nisbah bagi hasil dan kerugian yang disepakati. Penggunaan istilah bagi hasil (tanpa bagi kerugian) sebenarnya merupakan strategi pemasaran untuk menimbulkan kesan positif di kalangan masyarakat.

⁹ Ascarya. *Akad dan Produk Bank syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 5-7.

¹⁰ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), hal. 4.

bahwa usaha yang dilakukan membuahkan hasil.¹¹ Perkembangan perbankan syariah tersebut, ternyata juga berpengaruh ke Indonesia. Lahirnya Bank Muamalat Indonesia yang diprakarsai MUI Pusat dengan dukungan kelompok pengusaha dan cendekiawan muslim merupakan awal kelahiran bank syariah di Indonesia pada 1991. Selanjutnya setelah era reformasi yang ditandai dengan lahirnya UU No. 10 tahun 1998 memberi angin segar bagi pengembangan perbankan syariah yakni melalui pembukaan cabang syariah atau mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah.¹² Peluang ini tentu disambut oleh masyarakat dan kalangan perbankan dengan antusias, hingga bulan Maret 2010 sudah ada 8 Bank Umum Syariah (BUS), 25 unit usaha syariah bank konvensional, 123 kantor cabang (termasuk Kantor Cabang Pembantu (KCP), 82 Unit Pelayanan Syariah (UPS), dan 44 Kantor Kas (KK)), dan 143 Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Aset perbankan syariah per Maret 2010 lebih dari Rp. 143 triliun dengan jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) mencapai lebih dari 54 Triliun.¹³

Meskipun aset perbankan syariah dan dana pihak ketiga yang dihimpun belum sebanding dengan perbankan konvensional dari total aset perbankan nasional, namun pertumbuhannya cukup pesat dan menjanjikan. Semenjak itulah, pemerintah Indonesia mulai memperkenalkan *dual banking system*. Komitmen Pemerintah dalam usaha pengembangan perbankan syariah baru mulai terasa sejak tahun 1998 yang memberikan kesempatan luas kepada bank

¹¹ Amir Machmud, Rukman, *Bank Syariah Teori, Kebijakan , dan Studi Empiris di Indonesia*. (Jakarta: Erlangga, 2010), hal. 19.

¹² *Ibid.*, hal. 97-98.

¹³ Statistik Perbankan Syariah. Oktober 2010. Bank Indonesia. Tim Informasi Perbankan Syariah @www.bi.go.id. Akses tgl 19 desember 2010.

syariah untuk berkembang. Tahun berikutnya, kepada Bank Indonesia (bank sentral) diberi amanah untuk mengembangkan perbankan syariah di Indonesia.

Selain menganut strategi *market driver* dan *fair treatment*. Pengembangan perbankan syariah di Indonesia dilakukan dengan strategi pengembangan berkesinambungan yang sesuai dengan prinsip syariah. Tahap pertama dimaksudkan untuk meletakkan landasan yang kuat bagi pertumbuhan industri (2002-2004). Tahap berikutnya memasuki fase untuk memperkuat struktur industri perbankan syariah diarahkan untuk dapat memenuhi standar keuangan dan mutu pelayanan internasional (2010-2012). Sedangkan tahap keempat mulai terbentuknya integrasi lembaga keuangan syariah (2013-2015). Pada tahun 2015 diharapkan perbankan syariah Indonesia telah memiliki pangsa yang signifikan yang ikut ambil bagian dalam mengembangkan ekonomi Indonesia yang mensejahterakan masyarakat luas.¹⁴

Dalam hal strategi pengembangan perbankan syariah dan produk-produknya, Indonesia memilih pendekatan yang bertahap dan berkesinambungan yang sesuai syariah dan tidak mengadopsi akad-akad yang kontroversional. Pendekatan yang bertahap dan berkesinambungan memungkinkan perkembangan yang sesuai dengan keadaan dan kesiapan pelaku tanpa dipaksakan serta membentuk sistem yang kokoh dan tidak rapuh. Sementara itu, pendekatan yang berhati-hati yang sesuai dengan prinsip syariah menjamin produk-produk yang ditawarkan terjamin kemurnian syariah-nya dan dapat diterima masyarakat luas dan dunia internasional.

¹⁴ *Ibid.* hal. 203.

Dengan strategi pengembangan yang dipilih, perbankan syariah di Indonesia telah tumbuh menjadi salah satu sistem perbankan syariah dalam *dual financial system* yang paling sesuai dengan ketentuan syariah. Selain itu, pengembangan perbankan syariah memiliki dampak positif terhadap pengembangan sektor lain dengan prinsip syariah.

Dukungan dari aspek hukum dan perundang-undangan menjadikan pertumbuhan lembaga keuangan syariah semakin pesat karena telah memiliki landasan dan kepastian hukum yang jelas. Di samping itu, sektor keuangan syariah lain juga berkembang, seperti lembaga pembiayaan syariah dan lain-lainnya.¹⁵

Namun demikian disadari pula bahwa terdapat hubungan yang kuat antara inovasi produk dengan pengembangan pasar bank syariah. Artinya, semakin inovatif bank syariah membuat produk, semakin cepat pula pasar berkembang. Maka, lemahnya inovasi produk bank syariah, bagaimanapun berimbas secara signifikan kepada lambatnya pengembangan pasar (*market expansion*).

Lemahnya inovasi produk dan pengembangan pasar (*market expansion*) bank syariah harus segera di atasi, agar akselerasi pengembangan bank syariah lebih cepat. Inovasi produk diperlukan agar bank syariah bisa lebih optimal dalam memanfaatkan fenomena global. Karena itu harus melakukan inisiatif akselerasi luar biasa dalam pengembangan pasar dan pengembangan produk.

Dalam mengembangkan produk, lembaga yang telah berjalan juga berpacu untuk memfasilitasi masyarakat dengan berbagai macam produk,

¹⁵ *Ibid.* hal. 207.

karna tuntutan masyarakat tentang produk bank syariah juga semakin meningkat. Atas dasar inilah maka PT.BPRS Dana Hidayatullah telah mengembangkan produk yang bersinggungan dengan penyediaan fasilitas pembiayaan yang langsung dibutuhkan oleh masyarakat kelas ekonomi menengah ke bawah.

Adapun dalam inovasi produk. PT. BPRS Dana Hidayatullah juga harus memperhatikan apakah bentuk inovasi produk yang dikembangkan ini memiliki potensi, prospek dan kontribusi yang cukup baik sebagai *fee based income* bagi PT. BPRS Dana Hidayatullah.

Beranjak dari latar belakang tersebut maka penelitian tesis yang berjudul Kebijakan dan Mekanisme Pengembangan Produk Perbankan Syariah (Studi Pengembangan Produk Perbankan Pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta) menjadi menarik untuk dikaji.

B. Rumusan Masalah Penelitian

1. Inovasi apa sajakah produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta?
2. Bagaimana mekanisme inovasi produk perbankan syariah pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta?
3. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian yang hendak dilakukan ini bertujuan:

1. Untuk menjelaskan inovasi produk di PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta dalam pengembangan dan inovasi produk
2. Untuk menganalisis mekanisme pengembangan dan inovasi produk perbankan syariah pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta
3. Untuk menerangkan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat berupa:

1. Bagi pengembangan keilmuan akademik

Dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperkaya khazanah pemikiran mengenai perbankan syariah, khususnya yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji.

2. Secara praktis

Di tingkat akademik, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan memberikan masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan, dalam hal ini para pengambil kebijakan.

Tindak lanjut penelitian

Tindak lanjut penelitian yang akan peneliti lakukan dan yang akan membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yakni meneliti tentang kebijakan dan mekanisme yang diterapkan oleh PT. BPRS Dana

Hidayatullah Yogyakarta dalam pengembangan dan inovasi produk, disamping itu, dalam penelitian ini juga akan diungkap tentang faktor-faktor apa yang berpengaruh pada pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta.

E. Sistematika Pembahasan

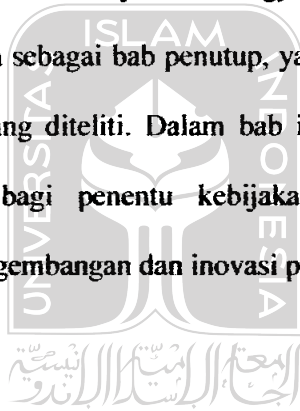
Struktur pembahasan pada penelitian tesis ini dibagi dalam lima bab, masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang sesuai dengan pembahasan dan materi yang diteliti. Bab pertama sebagai bab pendahuluan, membahas sub bab latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab kedua Telaah pustaka dan landasan teori, yang terdiri dari 2 (dua) sub bab yaitu: sub bab tentang perbankan syariah, yang menguraikan tentang latar belakang dan sejarah perbankan syariah, perkembangan bank syariah di Indonesia, pengembangan dan inovasi produk perbankan syariah, perkembangan produk perbankan syariah, produk-produk perbankan syariah dan perkembangan perbankan syariah. Sub bab berikutnya membahas tentang inovasi produk pada perbankan syariah yang menyangkut kebijakan dan mekanisme inovasi produk-produk perbankan syariah dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk pada perbankan syariah.

Bab ketiga metode penelitian, dalam bab ini menjelaskan metode penelitian dan pendekatan yang digunakan baik dalam memperoleh data dan menganalisis hasil penelitian.

Bab keempat merupakan bab hasil penelitian dan analisa hasil penelitian. Pada bagian hasil penelitian mencakup hasil penelitian tentang kebijakan dan mekanisme yang diterapkan oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta dalam pengembangan dan inovasi produk serta faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk. Sedangkan analisis penelitiannya yang mencakup hasil analisa terhadap kebijakan, mekanisme dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta.

Bab kelima sebagai bab penutup, yang memuat simpulan dan saran atas permasalahan yang diteliti. Dalam bab ini juga memuat suatu rekomendasi atau masukan bagi penentu kebijakan (*policy maker*) terkait dengan pelaksanaan pengembangan dan inovasi produk-produk perbankan syariah.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Telaah Pustaka

Penelitian tentang perbankan syariah, khususnya tentang BPRS, telah banyak dilakukan oleh para akademisi. Penelitian-penelitian tersebut ada yang telah dibukukan, dalam bentuk artikel, jurnal maupun tesis yang dilakukan oleh para peneliti terdahulu, tentu saja harus diakui telah banyak memberikan kontribusi yang tidak sedikit terhadap penulisan tesis ini.

Penelitian telah dilakukan oleh P. Eko Prasetyo tentang usaha kecil ia mengatakan bahwa secara kualitatif dapat dibuktikan bahwa faktor-faktor internal usaha kecil merupakan faktor yang lebih penting untuk ditangani terlebih dahulu tanpa harus mengesampingkan pengembangan faktor eksternal.

Ada empat faktor yang harus diperhatikan yaitu marketing, *financial*, sumberdaya manusia dan produksi. Kemudian ia menyebutkan bahwa secara kuantitatif terbukti bahwa variabel pemasaran merupakan faktor pokok sebagai langkah awal untuk pengembangan industri kecil atau usaha kecil. Sedangkan faktor modal usaha merupakan faktor kedua yang harus diperhatikan.¹⁶

Sejalan dengan hal tersebut Lukman dalam tesisnya mengatakan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan bank dan BMT menerapkan pembiayaan

¹⁶ P. Eko Prasetyo "Strategi Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan Melalui Pengembangan Pemasaran dan Permodalan di Propinsi Yogyakarta" (tesis MSI UII) Thn 2000.

musyarakah adalah: Faktor Syari'ah, faktor kebepihakan pada sektor riil, faktor profit, faktor usaha bersama dan faktor usaha keunggulan.

Kemudian disebutkan pula bahwa jumlah pembiayaan musyarakah dan jumlah modal berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan usaha anggota kemitraannya. Dalam penelitian tersebut digunakan analisis regresi dengan menggunakan perubahan *Return on Asset* (ROA) sebagai variabel terikat dan jumlah modal serta jumlah pembiayaan sebagai variabel bebasnya 0,4% perubahan nasabah dipengaruhi oleh faktor jumlah pembiayaan masyarakat dan jumlah modal, sedangkan sisanya 99,6% dipengaruhi oleh faktor lain.¹⁷

Muhammad Hanafi Zuarni dalam tesisnya, mengungkapkan bahwa persepsi masyarakat terhadap system bagi hasil perbankan Syariah sebesar 69% dan faktor yang paling mempengaruhi mengapa persepsi ini di bangun ialah faktor religus nasabah.¹⁸

Kasmir dalam bukunya, "Pemasaran bank" mengungkapkan bagaimana langkah-langkah dalam pengembangan produk baru, yaitu mulai dari pembangkit gagasan, penyaringan gagasan, pengembangan dan pengujian konsep, strategi pemasaran, analisis bisnis, pengembangan produk, pengujian pasar, dan komesialisasi.¹⁹

Penelitian tentang musyarakah telah dilakukan oleh Yanuar Syam dalam tesisnya. Dalam tesis tersebut dapat dilihat bahwa kerjasama yang dilakukan

¹⁷ Lukman "System Pembiayaan Musyarakah dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Usaha" (Tesis MSI UII) Thn 2006.

¹⁸ Muhammad Hanafi Zuarni "Persepsi Nasabah Terhadap System Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Jabar Syariah Cabang Cirebon" (Tesis MSI UII) Thn 2006.

¹⁹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media, 2004)

antara pengusaha (*pemilik modal*) dan pemilik kendaraan merupakan aplikasi dari konsep *syirkah inan* (kerjasama dalam permodalan dan tenaga).²⁰

Muhammad Syafi'i Antonio, dalam bukunya *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* membahas tentang peran ulama dalam pengembangan produk. Bahwa ulama mempunyai peran kunci dalam pengembangan produk perbankan syariah. Umumnya, para ulama menguasai dan mengajarkan *fiqh mu'amalah*. Selain itu, mereka juga memahami keperluan sehari-hari masyarakat karena memang ulama hidup di tengah-tengah umatnya.

Dari keterkaitan ulama dengan umatnya, peran pengembangan produk oleh para ulama menjadi ganda, yaitu sebagai berikut:

1. Menyerap aspirasi dan kebutuhan finansial umat untuk kemudian merumuskannya bersama manajemen bank syariah.
2. Mensosialisasikan hasil rumusan produk tersebut kepada masyarakat, sekaligus menginformasikan keunggulan-keunggulan produk *mu'amalah maaliyah* dan perbedaannya dengan produk perbankan ribawi.

Kemudian Muhammad Ayub, dalam karyanya *Islamic Finance* juga membahas tentang prosedur untuk pengembangan produk.²¹ Pengembangan produk membutuhkan penilaian kebutuhan, penghasilan gagasan, pembahasan dengan penasihat/dewan syariah untuk memutuskan prosedur terperinci guna beroperasi dan implementasinya produk, pengembangan prosedur (persiapan petunjuk pelaksanaan untuk bimbingan bagi seluruh staf) dan persetujuan final

²⁰ Yanuar Syam "Penerapan Konsep Syirkah di Bidang Transportasi: Analisis Kerjasama Angkutan Kendaraan Jalan Raya di Kota Samarinda Kalimantan Timur". (Tesis MSI UII) thn 2002

²¹ Muhammad Ayub. *Islamic Finance*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), hal. 545.

oleh departemen syariah dari bank yang bersangkutan. Faktor penentu dalam hal ini adalah: penelitian pasar; kesesuaian syariah (dalam hal mode, sifat alamiah asset yang terlibat, proses, dan dokumentasi).²²

Selanjutnya Ahmad Ifham Solihin dalam karyanya *Ini Lho Bank syariah*, membahas tentang, pengembangan produk dan jasa di dalam pengembangan produk dan jasa, strategi yang akan dilakukan bank syariah adalah melakukan analisis bisnis dengan melihat melalui riset pemasaran dan *market* yang mendalam di bidang teknologi, politik, legal, sosio cultural, perubahan bisnis, serta situasi kompetisi, kondisi nasabah.

Rahul Dhumale dan Amela Sapcanin dengan judul penelitian "*An Application of Islamic banking Principle to Microfinance*" (1999). meneliti tentang aplikasi prinsip-prinsip perbankan Islam (perbankan syariah) pada keuangan mikro (*microfinance*) di Timut Tengah dan Afrika Utara. Penelitian dilakukan dengan menggunakan data-data yang ada pada World Bank. Dari hasil penelitian diketahui bahwa prinsip-prinsip perbankan Islam yang sesuai untuk program keuangan mikro adalah *mudharabah* dan *murabahah*.

Dari berbagai tulisan dan penelitian di atas yang berhubungan dengan perbankan syariah maupun usaha kecil, menurut hemat penulis sebenarnya sudah banyak, akan tetapi diperlukan penelitian-penelitian lainnya yang lebih tefokus pada daerah dimana BPR syariah itu berada. Dan bagaimanana perkembangan produk perbankan syariahnya. Karena itu, penelitian yang penulis lakukan merupakan penelitian yang memfokuskan pada BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta, kemudian penulis lebih memfokuskan pada Studi

²² *Ibid.*

pengembangan produk. Bagaimana kebijakan dan mekanisme nya, baik secara external maupun internal.

B. Kerangka Teori

1. Latar Belakang dan Sejarah Perbankan Syariah

Sebelum kita membahas sejarah perbankan syariah, terlebih dahulu akan dibahas mengenai riba, karena setiap transaksi yang terdapat pada bank syariah merupakan suatu perniagaan, yang dibentuk dalam suatu produk, dimana di dalam perniagaan tersebut terdapat bagi hasil, atau dalam bank konvensional disebut bunga. Bunga tersebut para ulama mengartikannya sebagai riba. Maka dari itu agar tidak terjadi suatu kesalahan fahaman mengenai apa itu riba, apakah sama dengan bagi hasil berikut akan dijelaskan terlebih dahulu.

Riba dan Cikal Bakal Lahirnya Perbankan Syariah

Riba merupakan cikal bakal pendirian bank Islam, yang ternyata tidak lepas dari polemik dan perbedaan menyangkut ruang lingkup munculnya riba yang terdapat dalam al-Qur'an dan hadis. Selanjutnya muncullah tiga aliran pandangan yang membahas riba dan larangan mengenai bunga bank yakni pandangan pragmatis, pandangan konservatif dan pandangan sosio ekonomis.²³

Pandangan pragmatis tidak melarang bunga dalam sistem keuangan modern, akan tetapi yang dilarang adalah *usury* (berlaku selama sebelum

²³ Hermansyah. *Kultusigrafi Ekonomi Islam di Indonesia, Pertautan antara Ekonomi Islam dengan Lokalisasi Ke-Indonesiaan Bersama Kearifan Lokal Suku Sasak di Pulau Lombok*. (Mataram NTB. CV. Dimensi Raya 2011), hal. 110.

era Islam) pendapat ini berdasarkan pada Q.S. Ali Imran ayat 130 yang melarang penggadaian pinjaman melalui proses *usurious*. Sehingga transaksi-transaksi yang berdasarkan bunga dianggap sah. Sedangkan dalam hadis tidak terdapat suatu bukti yang kuat mengenai dilarangnya bunga menurut sistem keuangan modern, sehingga riba di dalam hadis dianggap meragukan dalam artian tidak konsisten, maka aliran menurut pragmatisme, pembebanan bunga adalah suatu kebutuhan untuk pembangunan ekonomi Negara-negara Muslim. Dengan adanya bunga dapat memacu pertumbuhan ekonomi, dimana modal dapat digunakan untuk membiayai investasi-investasi yang produktif, sehingga tanpa adanya bunga akan menghambat pertumbuhan ekonomi.

Kemudian dalam perspektif konservatif, merupakan pandangan yang berseberangan dengan pandangan aliran pragmatisme, yaitu bahwa riba harus diartikan, baik sebagai bunga ataupun *usury*, menurut pandangan ini, penafsiran yang demikian di dukung oleh al-Qur'an dan hadis. Pendukung pandangan ini misalnya M. Umar Chapra yang berpendapat bunga bank adalah riba *nasi'ah* yang diharamkan.

Pandangan ketiga yakni pandangan sosio-ekonomis. Bahwa bunga memiliki kecenderungan pengumpulan kekayaan di tangan segelintir orang, dengan demikian pemasok dana yang berbunga itu, seharusnya tidak tergantung pada ketidakpastian yang dihadapi oleh penerima pinjaman.

Selain itu terdapat juga perbedaan yang lebih ilmiah dari beberapa tokoh neo-revivalis, seperti Yusuf Qardawi (2001) yang mengartikan

bahwa, keadilan Islam adalah yang dapat menunjukkan persamaan yang adil antara pemilik harta (modal) dengan usaha, serta bertanggungjawab dan tentunya berani menghadapi resiko, sesungguhnya itulah hikmah eksplisit yang tampak jelas dari pengharaman riba.

Chapra juga berpendapat riba atau bunga bank, selain merupakan bentuk ketidakadilan juga menimbulkan mis-alokasi sumber-sumber daya, pertumbuhan yang tidak menentu, ketidakstabilan dan berbagai persoalan lainnya. Di tegaskan bahwa tokoh neo-revivalis mengharamkan bunga bank atau riba karena dapat mengakibatkan ketidakadilan, yang dianggap hanya menguntungkan satu pihak yaitu si pemberi modal.

Tidak berhenti sampai pembahasan sebelumnya, maka muncullah suatu kritik gerakan modernis terhadap pandangan Neo-revivalis, yang tentunya berbeda pandangan dan argumen-argumen terhadap konsep riba dan bunga bank. Walaupun dalam penyampaianya beragam, tokoh-tokoh Modernis ada yang mengkritisi dan ada yang langsung menolak anggapan bahwa bunga bank sama dengan riba. Hal ini karena berbedanya suatu hasil penelitian dan pengkajian antara yang satu dan lainnya.

Berdasarkan dari hasil pemahaman pengkajian tersebut, tokoh Modernis dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian. Kelompok pertama yang beranggapan bahwa permasalahan riba tidak hanya bisa diinterpretasikan secara harfiah saja, sebagaimana yang di maksud dalam al-Qur'an, tetapi juga harus memperhatikan aspek moral sebagai landasan utama pelarangan riba. Tokoh-tokoh modernis kelompok pertama ini, seperti Fazlur Rahman, Muhammad Asad Said al-Najjar, lebih

menekankan pada aspek moral sebagai alasan pelarangan riba, argumen mereka adalah sebab dilarangnya riba karena menimbulkan ketidakadilan, sebagaimana di dalam al-Qur'an. Fazlul Rahman sedikit menyindir mengatakan, jika mayoritas kaum Muslim yang bermaksud baik dengan sangat bijaksana tetap berpegang teguh pada keimanan, dengan mengatakan bahwa al-Qur'an melarang seluruh bunga bank, tanpa melihat sejarah bentuk riba yang bagaimanakah yang dilarang, dan apa fungsi bunga bank pada saat ini, maka akan sangat menyedihkan apabila tanpa mempertimbangkan kedua aspek tersebut pada zaman modern ini.²⁴

Kelompok kedua beranggapan bahwa konteks riba harus dilihat dari riba sebagai bunga pinjaman yang berlipat ganda atau berlebihan. Tokoh-tokoh Modernis dalam kelompok kedua ini seperti M. Shahrur dan Abdullah Yusuf Ali, berpandangan bahwa bunga bank selama tidak berlipat ganda adalah boleh, sebab belum memenuhi unsur riba, sebagaimana teori Shahrur yang menyatakan bahwa batas maksimum positif tidak berimplikasi batas maksimal yang tidak boleh dilanggar yaitu riba, dan batas minimal berupa zakat yang dapat dilampau dengan berbagai macam sedekah. Artinya posisi netral terdapat di tengah-tengah keduanya yaitu antara positif dan negatif yang merupakan satu garis dan di lambangkan dengan nol. Dimana posisi netral ini berupa pinjaman tanpa bunga, namun positif dan negatif di sini bukan istilah moral, atau baik dan

²⁴ *Ibid.* hal. 114.

buruk, tetapi istilah matematika: “positif” berarti di atas garis nol, dan “negatif” di bawah garis nol.²⁵

Terakhir kelompok ketiga seperti Abdullah Saeed dan Syed Nawaf Haidar Naqvi, yang hanya mengkritik dan mempertanyakan kembali apakah benar semua transaksi dalam bank syariah itu bebas riba? Namun pada dasarnya, semua tokoh-tokoh Modernis mendasarkan argumen mereka kepada prinsip kemaslahatan umat, bukan pada teks sebagaimana yang dipahami tokoh-tokoh Neo-revivalis.²⁶

Abdullah Saeed membidik akad jual beli murabahah, yang menurutnya murabahah adalah penjualan dengan pengembalian yang telah ditentukan sebelumnya, yang di dalamnya terdapat harga kredit yang lebih tinggi, dan jelas menunjukkan bahwa ada nilai waktu uang (*time value of money*) dalam pembiayaan tersebut. Sehingga mengatakan apakah ini tidak sama saja dengan bunga diperbankan konvensional? Sebab perbedaannya hanya pada nama dan mendapatkan legalitas dari hukum Islam (fiqh).²⁷ Dan bank-bank Islam umumnya menggunakan akad murabahah sebagai metode pembiayaan utama.

Selanjutnya Naqvi menjelaskan bahwa reformasi perbankan Islam bukan hanya penggantian sistem bunga dengan sejumlah instrumen keuangan dengan tingkat keuntungan tidak tetap, atau dengan instrumen finansial yang melibatkan ditanggungnya resiko dan ketidakpastian.

²⁵ Muhammad Shahrur. *Prinsip dan Dasar Hermeneutika Hukum Islam Kontemporer*. (Yogyakarta: el.SAQ Press. 2007) hal. 45-46.

²⁶ Hermansyah. *Kultusigrafi Ekonomi Islam...* hal 114.

²⁷ *Ibid.* hal. 116.

Karena hal tersebut hanya perubahan yang bersifat kosmetik dan formalistik, sehingga Menurut Naqvi ini hanya terletak pada penggantian nama atau istilah, dimana tidak terdapat reformasi perbankan Islam.²⁸

Beberapa statemen tersebut, menjelaskan bahwa praktek bank-bank Islam belum bisa melepaskan diri dari bunga di dalam transaksi-transaksi atau pembiayaan yang ada. Walaupun dengan berbagai samaran dan nama. Oleh karna itu barangkali waktunya untuk melihat secara realistis terhadap riba. Karna tidak cukup hanya menggunakan label perbankan Islam atau perbankan syariah.²⁹

Terlepas dari kelompok-kelompok Modernis dan Neo-Revivalis, Thaha mempunyai pandangan sendiri tentang bunga bank dan riba. (berdasarkan dari teori nasikh dan masukh Thaha)³⁰ Thaha mengatakan bahwa tidak salah apa yang dikatakan oleh para modernis bahwa alasan utama pelarangan riba adalah timbulnya ketidakadilan ekonomi di dalam masyarakat. Namun para neo-revivalis pun telah bertindak secara benar, yaitu dengan mendirikan bank-bank yang ber-label-kan Syariah. Walaupun dengan adanya bank-bank syariah sebagian masih tetap mempertanyakan apakah bank-bank syariah tersebut benar-benar bebas riba atau tidak.³¹

Sehingga timbul suatu kompromi melalui pendekatan teori ini bahwa memang dalam Islam diperbolehkan mengambil kelebihan dari suatu harga pokok apapun nama dan bentuknya, entah itu dalam bank

²⁸ *Ibid.* hal. 117.

²⁹ *Ibid.* hal 118.

³⁰ Lihat Mamoed Muhammad Thaha. *Arus Balik* Syariah (Terj. Khoiron Nadhiyyin. 2003) Yogyakarta: LKis. Lihat juga Hermansyah *Kultusigrafi Ekonomi Islam*.....

³¹ Hermansyah. *Kultusigrafi Ekonomi Islam*.....hal. 143.

Islam disebut dengan jual beli murabahah dan dalam bank konvensional disebut dengan bunga, selama hal tersebut tidak melanggar keadilan, dan dapat menciptakan kemaslahatan dan kesejahteraan umat Islam, tanpa memberatkan dari satu pihak saja, sehingga umat dapat menunaikan kewajiban-kewajiban untuk mencapai ridha-Nya.³²

Sejarah Perbankan Islam di Indonesia

Di Indonesia perkembangan perbankan tidak terlepas dari era zaman penjajahan Hindia Belanda. Pada saat itu terdapat beberapa bank yang memegang peranan penting dalam pemerintahan penjajahan Belanda. Pada masa itu jumlah perbankan di Indonesia bertambah, baik kuantitas maupun kualitas pelayanan. Kemerdekaan bangsa Indonesia pada tanggal 17 Agustus 1945 telah pula mengubah peta perbankan di Indonesia. Beberapa bank bank milik Belanda dinasionalisir oleh Pemerintah Indonesia.³³

Adapun perbankan syariah secara filosofis, telah ada sejak al-Qur'an diturunkan, namun keberadaannya mulai dikaji dengan lebih intens sejak abad 20 yang lalu. Hingga kini keberadaan perbankan syariah telah menyebar pesat hingga ke Negara-negara Barat.

Adiwarman A. Karim (2003) menerangkan bahwa, evolusi kegiatan perbankan syariaah dalam masyarakat Islam pertama kali dilakukan oleh individu (nabi dan para sahabat) saat itu melakukan satu fungsi perbankan, selanjutnya berkembang profesi *jihbiz* yakni seorang

³² *Ibid*.

³³ Kasmir, *Pemasaran Bank*..... hal. 15.

individu melakukan ketiga fungsi perbankan yakni, menerima simpanan uang, memberikan pembiayaan, dan jasa transfer uang, lalu kegiatan tersebut diadopsi oleh masyarakat Eropa Abad Pertengahan, dan kegiatan tersebut dilakukan oleh intitusi, dan dengan berbasis bunga. Itulah untuk pertama kali bank syariah mulai berkembang dengan berlandaskan syariah Islam.³⁴

Sebagaimana perkembangan pemikiran perbankan syariah di dunia khususnya negara-negara Islam, Indonesia ikut kena imbas dari tuntutan pemikiran cendikia-cendikia muslim Indonesia. Walaupun Pada awalnya juga memang sempat terjadi perdebatan yang melelahkan mengenai hukum bunga Bank dan hukum zakat vs pajak di kalangan para ulama, cendekiawan dan intelektual muslim.

Perbedaan dan perdebatan dikalangan para cendikiawan atau ulama' sangat luar biasa, perbedaan pandangan di kalangan ulama Indonesia mengenai bunga yang secara garis besar terbagi pada tiga kelompok yaitu; kelompok yang *menghalalkan*, kelompok yang mengatakan *syubhat* dan kelompok yang *mengharamkan*. Hal ini sangat menentukan respon masyarakat terhadap bank Syariah. Umar Syihab, salah seorang ulama NU (Nahdatul Ulama) sebagai representasi ulama berpendapat bahwa bunga bank adalah *halal*, didasarkan pendapatnya pada beberapa alasan. *Pertama*, jumlah bunga uang yang dipungut dan diberikan oleh bank kepada nasabah jauh lebih kecil dibandingkan dengan

³⁴ Hermansyah. *Dakwah Menuju Islam Kaafah*, (Yogyakarta: Starbook Media, 2009) hal. 131-133.

riba yang diberlakukan di jaman jahiliyah. *Kedua*, pemungut bunga bank tidak membuat bank itu sendiri dan nasabahnya memperoleh keuntungan besar atau sebaliknya tidak akan merasa dirugikan dengan pemberian bunga. *Ketiga*, tujuan pengambilan kredit dari debitor pada jaman jahiliyah adalah untuk konsumsi, sementara pada saat ini bertujuan produktif. *Keempat*, adanya kerelaan antara kedua belah pihak yang bertransaksi sebagaimana halnya kebolehan dalam jual-beli dengan asas kerelaan.

Adapun pendapat Majelis *Tarjih* Muhammadiyah sebagai organisasi terbesar kedua di Indonesia memutuskan bahwa bunga bank yang diberikan oleh bank milik negara kepada nasabahnya, atau sebaliknya selama berlaku termasuk ke dalam perkara *syubhat*. Akan tetapi dari faktor tersebut, hanya menyinggung bunga bank yang diberikan oleh bank negara, dengan menyatakan bahwa bunga yang diberikan oleh negara diperbolehkan, karena bunga yang diberikan masih tergolong rendah, jika dibandingkan dengan bunga pada bank swasta.

Organisasi *Nahdatul Ulama* sebagai organisasi Islam terbesar di Indonesia, di samping Muhammadiyah, memutuskan masalah bunga bank tersebut dengan beberapa kali sidang, dengan terjadinya polarisasi pendapat pada tiga kelompok yaitu, *haram*, *halal*, dan *Syubhat*. Namun, meskipun terdapat perbedaan pandangan, *Lajnah Bahsul Masa'il* memutuskan bahwa yang lebih berhati-hati adalah pendapat pertama, yakni bunga bank *haram*.

Adanya perbedaan dikalangan umat Islam tidak menyurutkan munculnya perbankan syariah di Indonesia, rintisan praktek perbankan

Islam di Indonesia dimulai pada awal periode 1980-an, melalui diskusi-diskusi bertemakan bank Islam sebagai pilar ekonomi Islam. Tokoh-tokoh yang terlibat dalam pengkajian tersebut, untuk menyebut beberapa, di antaranya adalah Karnaen A Perwataatmadja, M Dawam Rahardjo, AM Saefuddin, dan M Amien Azis. Sebagai uji coba, gagasan perbankan Islam dipraktekkan dalam skala yang relatif terbatas di antaranya di Bandung (Bait At-Tamwil Salman ITB) dan di Jakarta (Koperasi *Ridho Gusti*). Sebagai gambaran, M Dawam Rahardjo dalam tulisannya pernah mengajukan rekomendasi Bank Syariah Islam sebagai konsep alternatif untuk menghindari larangan riba, sekaligus berusaha menjawab tantangan bagi kebutuhan pembiayaan guna pengembangan usaha dan ekonomi masyarakat. Jalan keluarnya secara sepintas disebutkan dengan transaksi pembiayaan berdasarkan tiga modus, yakni mudharabah, musyarakah dan murabahah.

Prakarsa lebih khusus mengenai pendirian Bank Islam di Indonesia baru dilakukan tahun 1990. Pada tanggal 18-20 Agustus tahun tersebut, Majelis Ulama Indonesia (MUI) menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut kemudian dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI di Jakarta 22-25 Agustus 1990, yang menghasilkan amanat bagi pembentukan kelompok kerja pendirian bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja dimaksud disebut Tim Perbankan MUI dengan diberi tugas untuk melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak yang terkait. Sebagai hasil kerja Tim Perbankan MUI tersebut adalah

berdirinya PT Bank Muamalat Indonesia (BMI), yang sesuai akte pendiriannya, berdiri pada tanggal 1 Nopember 1991. Sejak tanggal 1 Mei 1992, BMI resmi beroperasi dengan modal awal sebesar Rp 106.126.382.000,-. Sampai bulan September 1999, BMI telah memiliki lebih dari 45 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang diikuti oleh berdirinya BPRS-BPRS lainnya dan terbukti perbankan syariah tidak terkena imbas dari krisis moneter pada tahun 1998 maka akhirnya diikuti oleh berdirinya perbankan-perbankan umum membangun perbankan berbasis syariah.³⁵

Perkembangan Bank Syariah di Indonesia

Menurut Khursid Ahmad³⁶ ada empat tahapan perkembangan dalam wacana pemikiran ekonomi Islam. *Pertama*, dimulai pertengahan dekade 1930an ketika sebagian ulama yang tidak memiliki pendidikan formal dalam bidang ilmu ekonomi namun memiliki pemahaman terhadap persoalan sosio ekonomi pada masa itu, mencoba untuk menuntaskan persoalan bunga. Para ulama berpendapat bahwa bunga bank itu haram dan kaum muslimun harus meninggalkan hubungan dengan bank konvensional. Hal yang menonjol dalam pendekatan ini adalah adanya keyakinan yang kuat mengenai haramnya bunga bank.

³⁵ <http://jufrism.wordpress.com/2008/02/19/aspek-hukum-kebijakan-pengembangan-produk-perbankan-syariah/> diakses tanggal 10 oktober 2011.

³⁶ Nur Chamid. *Jejak Langkah dan Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hal. 338-339.

Kedua, dimulai akhir dasa warsa 1960an, para ekonom muslim yang dididik dan dilatih di perguruan tinggi di Amerika Serikat dan Eropa mulai mencoba mengembangkan aspek tertentu dari sistem moneter Islam. Analisa ekonomi terhadap larangan riba dan mengajukan alternatif perbankan yang tidak berbasis bunga telah dilakukan. Serangkaian konferensi dan seminar internasional tentang ekonomi dan keuangan Islam diadakan. Konferensi pertama diadakan di Makkah al-Mukarromah tahun 1976. Kontribusi yang paling signifikan selain dari hasil seminar tersebut adalah laporan yang dikeluarkan Dewan Ideologi Islam Pakistan tentang penghapusan riba dari ekonomi.³⁷

Ketiga, ditandai dengan upaya konkrit mengembangkan perbankan dan lembaga keuangan non-riba baik dalam sektor swasta maupun pemerintah. Tahapan ini merupakan sinergi konkrit antara usaha intelektual dan material para ekonom, pakar, bankir, pengusaha dan hartawan muslim memiliki kepedulian pada perkembangan ekonomi Islam. Pada tahap ini sudah di dirikan bank Islam dan lembaga investasi non-riba dengan konsep yang jelas dan lebih mapan. Bank yang pertama didirikan adalah *Islamic Development Bank* (IDB) tahun 1975 di Jeddah, Saudi Arabia dan merupakan kerja sama antar negara Islam yang tergabung dalam OKI.³⁸

Keempat, ditandai dengan pengembangan pendekatan yang lebih integral untuk membangun keseluruhan teori dan praktek ekonomi Islam

³⁷ *Ibid. hal. 338.*

³⁸ *Ibid. hal. 339.*

terutama lembaga keuangan dan perbankan yang menjadi indikator ekonomi. Sejak tahun 1992 hingga 1998 hanya ada satu bank Islam di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia. Disahkan UU Perbankan No. 10 tahun 1998 telah memberikan landasan yang cukup luas bagi berdirinya perbankan syariah di Indonesia, sehingga dalam waktu tiga tahun bermunculan bank syariah baru seperti Bank Syariah Mandiri (BSM), cabang syariah baru di Bank IFI, Bank Bukopin, Bank Jabar dan Bank BNI '46 serta beberapa bank konvensional yang berminat membuka cabang syariah atau mengkonversi salah satu anak perusahaan menjadi *fully syariah implemented*.³⁹

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat. Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan Negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada tahun 1992-1998 hanya ada satu unit bank syariah di Indonesia, maka pada 1999 jumlahnya bertambah menjadi tiga unit. Pada tahun 2000, bank syariah maupun bank konvensional yang membuka unit usaha syariah telah meningkat menjadi 6 unit. Sedangkan jumlah BPRS (Bank Perkereditan Rakyat Syariah) sudah mencapai 86 unit dan masih akan bertambah.⁴⁰

Kedudukan perbankan syariah pada kenyataannya masih berorientasi pada masyarakat perkotaan dan lebih melayani usaha menengah keatas, sementara mayoritas kaum muslim berada di pedesaan

³⁹ *Ibid.*, hal. 339.

⁴⁰ Adiwarman Karim. *Bank Islam analisis fiqih dan keuangan*. (Jakarta: The International Institute of Islamic Thought IIT, 2003), hal. 26-27.

dan memiliki usaha yang relatif kecil dan terbatas. Sekalipun banyak berdiri bank Islam di tanah air, namun kaum muslim di pedesaan tetap saja belum mendapat akses yang optimal kepada sistem perbankan syariah. Karena itu dikembangkan lembaga keuangan syariah yaitu Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Mal Wattamwil (BMT) yang dapat berinteraksi dengan umat di pedesaan dengan kemudahan dalam pemberian pembiayaan usaha kecil. Unit keuangan syariah inilah yang memberikan keunikan dari perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia dibandingkan dengan yang berkembang di negara Islam lainnya.

2. Pengembangan dan Inovasi Produk Perbankan Syariah

Berdasarkan kajian dari praktisi perbankan syariah dari Kuwaity Investment Company, Baljeet Kaur Grewal, Indonesia menduduki kluster ketiga dalam inovasi produk bank syariah dan pengembangan pasar. Sedangkan kluster keempat yang merupakan kluster tertinggi adalah Malaysia, Uni Emirat Arab dan Bahrain. Kluster keempat adalah negara yang paling inovatif dan variatif dalam pengembangan produk.⁴¹

Menurut kajian Baljeet dari Kuwait tersebut, negara-negara pengembang bank syariah dibagi kepada empat kluster. Kluster keempat (tertinggi), adalah Malaysia, Kuwait, Bahrain dan Uni Emirat Arab. Kluster ketiga, Indonesia, Brunei, Afrika Utara, Turki dan Qatar. Kluster kedua, Jerman, USA, Singapura, Lebanon dan Syiria, Sedangkan kluster

⁴¹ www.Islamicfinance.co.id diakses pada tanggal 25 Oktober 2010.

pertama atau yang paling rendah masih wait and see adalah China, India, Hongkong dan Azerbaijan.

Tak bisa dibantah, bahwa terdapat hubungan yang kuat antara inovasi produk dengan pengembangan pasar bank syariah. Artinya, semakin inovatif bank syariah membuat produk, semakin cepat pula pasar berkembang. Maka, lemahnya inovasi produk bank syariah, bagaimanapun berimbas secara signifikan kepada lambatnya pengembangan pasar (*market expansion*).

Lemahnya inovasi produk dan pengembangan pasar (*market expansion*) bank syariah harus segera di atasi, agar akselerasi pengembangan bank syariah lebih cepat. Inovasi produk diperlukan agar bank syariah bisa lebih optimal dalam memanfaatkan fenomena global. Karena itu harus melakukan inisiatif akselerasi luar biasa dalam pengembangan pasar dan pengembangan produk.

Kurangnya inovasi produk antara lain, dikarenakan kemampuan SDM yang masih terbatas. Jangankan untuk mengembangkan produk dengan kreatif dan inovatif, untuk memahami konsep produk yang sudah ada, kemampuan SDM bank syariah masih terbatas. Meski secara umum sudah memahami konsep dasar produk syariah yang sudah ada, namun masih banyak *officer* bank syariah yang belum memahami dengan baik konsep dan penerapan fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional yang

jumlahnya sudah mencapai 73 fatwa.⁴² Akibatnya, masih banyak fatwa DSN MUI yang belum diterapkan sebagian besar bank syariah, seperti pembiayaan rekening koran, pembiayaan multi jasa, *syirkah mutanaqishah*, *mudharabah musytarakah*, *ijarah muwazy*, *hiwalah* pada anjak piutang, L/C dan lain-lain.⁴³

Padahal ada sekitar 50-an konsep lagi yang perlu dikembangkan sebagai produk khas bank syariah, selain dari fatwa DSN yang sudah ada. Jadi masih banyak produk inovatif yang belum difatwakan DSN-MUI.⁴⁴ Produk-produk inovatif ini siap dijadikan rujukan dalam inovasi produk di tengah persaingan dengan bank konvensional dan semakin kompleksnya kebutuhan finansial masyarakat.

Sebanyak 50-an konsep inovasi ini berasal dari penggalian terhadap fiqh muamalah kontemporer yang didasarkan pada ilmu ushul fiqh, *qawa'id fiqh*, *falsafah tasyri'*, *tarikh tasyri'* dan *maqashid syariah*.⁴⁵

Penggalian ini akan menciptakan produk yang unggul dan khas syariah yang pada gilirannya akan mewujudkan differensiasi produk.

Upaya inovasi semacam inilah yang akan membedakan produk-produk bank syariah dengan bank konvensional, sehingga tidak muncul tuduhan simplistik yang mengatakan bahwa produk bank syariah itu hanyalah jiplakan (*copy paste*) semata dari bank konvensional yang ditambah label atau akad-akad syariah. Selain penggalian mendalam

⁴² Lihat Abdu Gafur Anshori, *Payung Hukum Perbankan Syariah (UU di Bidang Perbankan, Fatwa DSN MUI, Dan peraturan bank Indonesia)*. (Yogyakarta: UII Press, 2009). hal. 123-128.

⁴³ www.Islamicfinance.co.id diakses pada tanggal 25 Oktober 2010.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ *Ibid.*

kepada konsep syariah (fiqh muamalah), pengembangan produk yang inovatif dapat juga berasal dari praktek perbankan syariah di luar negeri.

Inovasi produk menjadi kunci perbankan syariah untuk lebih kompetitif dan lebih berkembang dengan cepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Keberhasilan sistem perbankan syariah di masa depan akan banyak tergantung kepada kemampuan bank-bank syariah menyajikan produk-produk yang menarik, kompetitif dan memberikan kemudahan transaksi, sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Inovasi produk harus menjadi strategi prioritas bagi bank-bank syariah, sebab inovasi memiliki peran penting di tengah pasar yang kompetitif. Karena itu industri perbankan syariah harus dapat terus melakukan inovasi-inovasi baru. Produk-produk bank syariah yang ada sekarang cenderung statis, hanya terbatas di tabungan, deposito, giro, pembiayaan murabahah, mudharabah, syirkah, dan itu sangat sedikit sekali. Untuk itulah perbankan syariah harus mengembangkan variasi dan kombinasinya, sehingga menambah daya tarik bank syariah. Hal itu akan meningkatkan dinamisme perbankan syariah menghadapi kebutuhan masyarakat modern yang semakin kompleks.⁴⁶

Karena itu bank-bank harus mengalokasikan dana untuk peningkatan kualitas SDM dengan menggelar *training* atau *workshop* inovasi produk, bahkan membantu memberikan beasiswa bagi karyawannya untuk kuliah S2 Ekonomi Syariah. Seandainya tidak bisa

⁴⁶ Amir Machmud, Rukman, *Bank Syariah. Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia* (Jakarta: Erlangga, 2010), hal. 28-29.

menyeluruh beasiswanya, minimal sebagian, sepertiga atau seperempat dari biaya kuliah.

Harus dicatat, melakukan perencanaan produk atau inovasi produk bukan hanya dengan meniru atau merujuk produk-produk yang sudah dipraktekkan di luar negeri. Tapi merupakan kegiatan yang strategis yang sangat menuntut. Inovasi produk harus diakui posisinya sangat penting bagi kinerja keuangan, dan tak kalah penting juga adalah hubungan erat antara organisasi bisnis dengan konsumen dan pengembangan serta distribusi pelayanan produk.⁴⁷ Inovasi produk juga dapat dilakukan dengan menggali dan mengembangkan secara kreatif konsep-konsep fiqih muamalah kontemporer dengan menggunakan ilmu ushul fiqh, *qawaid fiqh*, *tarikh tasyri'* dan falsafahnya, serta dan ilmu *maqashid syariah*. Metode Ijtihad *insya'iy* dan ijtihad *intiq'a'iy* sangat diperlukan dalam melakukan inovasi produk.

Pengembangan produk membutuhkan penilaian kebutuhan, penghasilan gagasan pembahasan dengan penaeht/dewan syariah untuk memutuskan prosedur terperinci guna beroperasi dan implementasinya produk, pengebangan prosedur (persiapan petunjuk pelaksanaan untuk bimbingan bagi sluru staf). Dan persetujuan final oleh departemen syariah dari bank yang bersangkutan.

Panduan produk juga harus dibahas dengan staf operasional guna memastikan berjalannya produk dengan lancar yang sesuai dngan prosedur

⁴⁷ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), Hal. 95.

yang diakui. Dukungan teknologi informasi (TI) adalah bagian tak terpisahkan dalam bisnis dan kebutuhan dewasa ini yang harus dipenuhi.

Peluncuran produk menandai dimulainya proses yang lain, yakni perbaikan dan modifikasi dari karakteristik produk. Dengan memperhatikan saran-saran yang mungkin masuk, karakteristik produk dapat dimodifikasi untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan cara yang lebih efektif. Sebuah produk mungkin dapat melibatkan lebih dari satu mode guna memenuhi kebutuhan bisnis dengan cara-cara yang sesuai syariah dan efisien. Misalnya, produk pembiayaan perumahan yang didasarkan pada *musyarakah menurun* mungkin akan mencakup konsep *syirkah*, *ijarah*, *istisna'*, dan *wakalah*. Pengembangan produk harus mengamati peraturan dari mode-mode terkait.⁴⁸

Disamping itu tumbuh dan berkembangnya perbankan syariah juga belum didukung oleh tersedianya Sumber Daya Manusia (SDM) yang *kaffah* keislamannya dengan kemampuan *skill* dan profesionalisme. Kondisi ini menuntut dengan segera dan terus menerus secara terencana, terarah, sistematis dan berkesinambungan bagi lembaga pendidikan termasuk perguruan tinggi untuk menyediakannya SDM yang sesuai dengan tuntutan pasar yang ada. Pada kenyataannya sekarang juga telah berkembang pengajaran dan pendidikan perbankan syariah mulai tingkat menengah sampai perguruan tinggi baik dalam maupun luar negeri. Realitas ini merupakan peluang bagi PTN dan PTS khususnya fakultas

⁴⁸ Muhamad Ayub. *Islamic ...* hal.545.

ekonomi atau fakultas syariah untuk mengembangkan pengajaran perbankan syariah.⁴⁹

Pada tataran Internasional atau global, aplikasi ekonomi Islam khususnya dalam sektor keuangan dan perbankan telah berkembang pesat. Negara-negara di dunia ramai-ramai mengadopsi sistem ekonomi Islam khususnya dalam sektor keuangan/perbankan syariah. Apabila Indonesia sebagai negara muslim terbesar di dunia tidak mampu mengembangkan perbankan syariah, termasuk didalamnya inovasi produknya, maka akan tertinggal oleh inovasi perbankan syariah ditempat atau Negara-negara lain disamping jaman dan *trend* global. Dengan demikian pengembangan ekonomi Islam termasuk perbankan syariah dan lembaga pendidikan tingginya melalui pengembangan kurikulum sektor keuangan syariah merupakan tuntutan dan trend global yang tidak bisa dihindarkan dan ditunda-tunda lagi. Nilai strategis lain bagi fakultas ekonomi atau fakultas syariah PTN dan PTS di Indonesia apabila lebih mengembangkan kajian dalam kurikulum ekonomi Islam menyangkut keuangan syariah, terutama inovasi produk perbankan syariah adalah di masa yang akan datang dapat menjadi pusat studi ekonomi Islam dan perbankan syariah yang berkelas dan berstandar global.⁵⁰

Ekonomi dan perbankan syariah melalui muatan inovasi produk perbankan syariah akan menjadi keunggulan komparatif dan kompetif bagi

⁴⁹ Hermansyah. *Kurikulum Ekonomi Islam di PTN dan PTS dan Perannya Dalam Pengembangan Perbankan Syariah*. akses pada <http://hermaninbismillah.blogspot.com> diunduh pada 15 Mei 2011.

⁵⁰ *Ibid.*

PTN dan PTS Indonesia dengan perguruan-perguruan tinggi luar negeri. Mengapa demikian? Karena jika kita mau bersaing dengan perguruan tinggi luar negeri dalam pengembangan ekonomi konvensional, kita sudah kalah jauh dan membutuhkan energi yang sangat besar, tetapi kalau mengembangkan ekonomi Islam dengan perbankan syariahnya kita Insya Allah dengan ridho Allah PTN dan PTS Indonesia akan lebih unggul. Dengan demikian fakultas-fakultas ekonomi di Indonesia akan lebih mudah menjadi *world class university* atau *world class faculty*. Disamping pendidikan ekonomi Islam dan perbankan syariah di Indonesia akan menjadi pusat pengembangan dan *rujukan* dalam sistem, teori, kelembagaan, inovasi produk dan sebagainya di tataran global.⁵¹

3. Perkembangan Produk Perbankan Syariah

Produk perbankan syariah secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga bagian, yakni: *Pertama*, produk penyaluran dana (*financing*); *Kedua*, produk penghimpunan dana (*funding*); *Ketiga*, produk jasa (*services*).⁵² Pada produk penyaluran dana ada beberapa kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan, baik dengan prinsip bagi hasil maupun dengan akad pelengkap. Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan prinsip sewa untuk mendapatkan jasa. Untuk prinsip bagi hasil digunakan sebagai usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus. Menurut undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah

⁵¹ *Ibid.*

⁵² Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 33.

yang dimaksudkan dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan dapat dibedakan menjadi lima bagian yang memiliki persamaan dengan hal tersebut:⁵³ *Pertama*, transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah; *Kedua*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijara; *Ketiga*, transaksi dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istihsan; *Keempat*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; *Kelima*, transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijaraah untuk transaksi multijasa.

Produk yang termasuk dalam prinsip jual beli antara lain *bai' murabahah*, *bai' as salam*, dan *bai' al istishna*. Produk dengan prinsip sewa yaitu *al-ijarah*, serta produk dengan prinsip bagi hasil adalah mudharabah dan musyarakah. Disamping jumlah cabang yang dimiliki oleh bank syariah sebagai cerminan kemampuan menjangkau pasar, produk-produk syariah yang ditawarkan juga memegang peranan penting dalam keberhasilan persaingan antar bank syariah.⁵⁴ Lebih lanjut ditegaskan oleh Muhammad, mengenai para pengusaha kecil lebih yang mendambakan system pembiayaan dengan system bagi hasil, karena dirasa lebih sesuai dengan siklus usaha menengah kecil. Dengan mengembangkan system pembiayaan mudharabah dan musyarakah agar portofolio pembiayaan tidak terlalu didominasi oleh murhabahah (*bai bihtaman ajil*). dimaksudkan dalam pembiayaan tidak menuntut jaminan atau agunan yang memberatkan. Ini dapat diselesaikan dengan pengembangan produk

⁵³ *Ibid.*, hal. 42.

⁵⁴ *Ibid.*, hal. 43-47.

pembiayaan system *ijarah wal murabahah*, yaitu barang dimanfaatkan oleh nasabah sementara kepemilikannya pada bank.⁵⁵

Mengenai hal di atas hampir semua bank syariah didunia didominasi dengan produk pembiayaan murabahah. Karna system murabahah lebih cepat dan mudah dimengerti oleh masyarakat pada umumnya, yang kebanyakan mereka telah mengenal bunga system bagi hasil.

Prospek perkembangan produk bank syariah masih terbuka lebar, jika bank syariah melakukan kajian mendalam terhadap perkembangan produk baru dan lebih inovatif dalam membuat produk-produk baru yang *customized* bagi *customers*. Pemahaman produk dan pengetahuan syariah yang kuat dan harus dimiliki oleh setiap insan diperbankan syariah dapat dijadikan sebagai dasar dalam mengembangkan produk bank syariah. Minimnya pengetahuan mengenai aspek fiqh dalam perbankan syariah menjadi salah satu kendala dalam pengembangan produk di bank syariah.

Berdasarkan perkembangan perbankan secara nasional ada kecenderungan ke depan trennya adalah kepeminjaman konsumen. Disisi lain pemberian pinjaman kepada kelompok Usaha Kecil Menengah (UKM) mejadi pilihan karena dapat mengurangi resiko kemacetan kredit yang disebabkan debitur-debitur besar. Masih ada kendala dalam pemberian pinjaman kepada UKM karena biasanya struktur keuangan dan ketersediaan jaminan dari kelompok ini masih belum terlalu baik, yang

⁵⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2002). hal. 437-438.

disebabkan besarnya presentase pembiayaan bank syariah terhadap UKM diduga karena dibanding bank konvensional, lembaga ini lebih mengutamakan kelayakan usaha ketimbang anggungan, sehingga sektor perbankan nasional juga cenderung untuk tidak memberikan pinjaman pada kelompok ini. Tidak menjadi masalah jika bank dapat memberikan arahan dan dorongan bagi sektor ini untuk pengembangannya kedepan, karena bank syariah akan mendorong perekonomian disektor riil pada kelompok UKM.⁵⁶

Perkembangan produk bank syariah lainnya baru-baru ini juga akan dimunculkan *charge card* sejenis dengan *debit card* pada bank konvensional, kemudahan ini juga merupakan salah satu inovasi yang dilakukan dalam pengembangan produk bank syariah saat ini yang akan menjadi daya tarik bagi calon nasabah bank syariah dengan adanya kemudahan ini. Prospek pengembangan produk dana pihak ketiga juga dapat dilakukan dengan meluncurkan produk-produk kombinasi seperti tabungan pendidikan dibandingkan dengan asuransi syariah bagi masyarakat yang ingin menginvestasikan dana untuk pendidikan anak mereka.

Tidak terlepas dari pengembangan produk bank syariah, yang menjadi sorotan saat ini adalah pengetahuan akan produk, pengetahuan syariah dan ilmu fiqih yang melandasinya dan harus dimiliki oleh setiap insan perbankan syariah saat ini dan ke depan. Bank syariah ditanah air ditanah air mendapatkan pijakan yang kuat setelah adanya deregulasi

⁵⁶ Amir Machmud, *Bank Syariah...* hal. 98-99.

sektor perbankan pada tahun 1983, hal ini dikarenakan sejak diberlakukannya keleluasaan penentuan suku tingkat suku bunga (nol persen) dengan kata lain peniadaan bunga. Dan dibangunnya kantor-kantor bank baru di Indonesia tercatat pada tahun 1988 dengan pengeluaran pakto.⁵⁷ Dengan demikian posisi perbankan syariah semakin terarah tujuan pengembangannya terbukti dengan ditetapkannya UU Perbankan No. 21 tahun 2008.

Perkembangan produk perbankan syariah di Indonesia jika dicermati akan menarik karena dampak perkembangan bank syariah di Indonesia sudah menampakkan tanda-tanda perkembangannya saat ini. Namun di sisi lain perkembangan bank syariah menuntut perbankan syariah untuk selalu melakukan pengembangan dan inovasi atas produk-produk bank syariah sehingga dapat memenuhi kebutuhan nasabah yang akan datang. Tidak hanya pendanaan yang dibutuhkan bank syariah namun dari sisi penyaluran pembiayaan yang dilakukan haruslah tepat dan selektif, supaya tidak terjadi kemacetan pada penyaluran pembiayaan oleh bank syariah. Menarik dan kompetitif adalah hal yang diinginkan oleh konsumen untuk memilih produk yang mereka sukai.

Memang untuk memasyarakatkan produk-produk perbankan syariah terlebih produk-produk hasil inovasi, bukanlah suatu pekerjaan mudah. Tariqullah Khan sebagaimana yang dikutip Edi Suandy Hamid secara sistematis menunjukkan beberapa aspek yang menyebabkan

⁵⁷ Muhammad, *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah, Mudharabah Dalam Wacana Fiqih dan Praktek dalam Ekonomi Modern*, (Yogyakarta: Pusat Studi Ekonomi Islam STIS, 2003). hal. 17-18.

pentingnya ekonomi Islam, termasuk perbankan syariah disebarluaskan dan kendalanya, yakni:⁵⁸ *Pertama*, masih terbatasnya penerapan prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan perekonomian kita sehari-hari. Ini terjadi karena terbatasnya ahli syariah yang memahami dan mendalami ilmu ekonomi, dan terbatasnya ekonom muslim yang mendalami syariah. padahal pengajaran dan pengkajian ekonomi Islam menuntut adanya individu yang berkeahlian pada kedua bidang itu. *Kedua*, ekonom-ekonom muslim dewasa ini lebih akrab dengan teori ekonomi konvensional, walaupun sebenarnya prinsip-prinsip ajaran ekonomi Islam sudah lebih dulu muncul dibanding ekonomi modern saat ini. Diabaikannya kontribusi ekonomi Islam ini agaknya berkaitan dengan kurangnya upaya pemasyarakatan ekonomi Islam. *Ketiga*, lembaga-lembaga keuangan yang eksis dan berkembang dewasa ini didasarkan pada prinsip-prinsip yang tidak sejalan dengan ajaran Islam. Tanpa dukungan institusi keuangan yang islami untuk membuktikan model-model ekonomi Islam, maka perkembangan ekonomi Islam akan menjadi sulit.

Dalam operasional perbankan syariah misalnya, kita ambil salah satu contoh yang terkait dengan inovasi ini. Inovasi produk, sebagaimana yang diuraikan sebelumnya adalah menjadi kunci perbankan syariah untuk lebih kompetitif dan lebih berkembang dengan cepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Keberhasilan sistem perbankan syariah di masa depan akan banyak tergantung kepada kemampuan bank-bank syariah

⁵⁸ *Ibid.*

menyajikan produk-produk yang menarik, kompetitif dan memberikan kemudahan transaksi, sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Inovasi produk harus menjadi strategi prioritas bagi bank-bank syariah, sebab inovasi memiliki peran penting di tengah pasar yang kompetitif. Karena itu industri perbankan syariah harus dapat terus melakukan inovasi-inovasi baru. Produk-produk bank syariah yang ada sekarang cenderung statis, hanya terbatas di tabungan, deposito, giro, pembiayaan murabahah, mudharabah, syirkah, dan itu sangat sedikit sekali. Untuk itulah perbankan syariah harus mengembangkan variasi dan kombinasinya, sehingga menambah daya tarik bank syariah. Hal itu akan meningkatkan dinamisme perbankan syariah menghadapi kebutuhan masyarakat modern yang semakin kompleks.

Harus dicatat, melakukan inovasi produk bukan hanya dengan meniru atau merujuk produk-produk yang sudah dipraktekkan di luar negeri. Inovasi produk juga dapat dilakukan dengan menggali dan mengembangkan secara kreatif konsep-konsep fiqh muamalah kontemporer dengan menggunakan ilmu *ushul fiqh*, *qawaid fiqh*, *tarikh tasyri'* dan falsafahnya, serta dan ilmu *maqashid syariah*. Metode Ijtihad *insya'iy* dan ijtihad *intiqai'iy* sebagaimana yang ditawarkan Yusuf al Qaradhawy sangat diperlukan dalam melakukan inovasi produk.

Dari berbagai survey, juga ujian perbankan syariah yang dilakukan terhadap karyawan bank syariah serta mengkaji kurikulum dalam fakultas ekonomi atau fakultas syariah di PTN dan PTS belakangan ini, dapat

disimpulkan betapa minimnya tingkat pengetahuan SDM perbankan syariah tentang konsep inovasi produk perbankan syariah.

Meskipun saat ini sudah banyak kuliah S2 (program pascasarjana) ekonomi dan perbankan Islam di Indonesia, namun tingkat kajian dan silabusnya masih tingkat dasar atau *intermediate*, dengan rujukan utama buku Muhammad Syafi'iy Antonio dan Adiwarman Karim serta buku Muhammad, sehingga kajian produknya belum pada tingkat *advance*. Padahal saat ini sudah banyak literatur terkini (terbitan 2007-2011) tentang inovasi produk dari luar negeri. Setidaknya terdapat lebih dari seratusan buku-buku fiqh muamalah kontemporer untuk level *advance* yang bisa memperkaya produk bank syariah.

Silabus fiqh muamalah kontemporer pada level *advance* ini seharusnya sudah diajarkan di program pascasarjana ekonomi Islam, namun karena sebagian besar *in put* mahasiswa berasal dari ekonomi konvensional, maka secara terpaksa kajian fiqh muamalahnya pada level *intermediate*. Fiqh muamalah kontemporer pada level *advance* ini hanya bisa diajarkan jika, mahasiswa sudah memahami fiqh muamalah klasik dengan baik ditambah *ushul fiqh* dan *qawaid fiqh* klasik.

Latar belakang keilmuan para mahasiswa pascasarjana yang umumnya berasal dari S1 non ekonomi Islam, mengakibatkan mereka masih awam dalam fiqh muamalah, ilmu ushul fiqh keuangan dan *qawaid fiqh* ekonomi. Padahal untuk melakukan inovasi produk mesti mengkaji fiqh muamalah kontemporer level *advance*. Fiqh Muamalah kontemporer

tingkat *advance* hanya bisa diberikan kepada mereka yang sudah pernah mempelajari *fiqh muamalah*, *ushul fiqh* dan *qawaid fiqh* ekonomi.

Seharusnya, mata kuliah fiqh muamalah di pascasarjana di bagi kepada 3 bagian, pertama matrikulasi, *intermediate* dan fiqh muamalah kontemporer untuk tingkat *advance*. Jadi, jangan berharap banyak dari lulusan pascasarjana Ekonomi Islam untuk melakukan inovasi produk, jika yang diajarkan masih fiqh muamalah klasik dan tingkat *intermediate*. Jika di pascaarjana saja, masalahnya seperti itu, bayangkan, bagaimana pula dengan yang program sarjana (S1) atau kemampuan inovasi para bankir syariah yang belum kuliah pascasarjana ekonomi syariah dan belum *training* tingkat *advance*. Rendahnya tingkat studi fiqh muamalah di Indonesia, karena belum ada buku-buku berbahasa Indonesia yang berisi fiqh muamalah kontemporer yang memenuhi standar untuk pengembangan inovasi produk. Selain itu, keterbatasan dosen yang memahami praktek keuangan modern dan fiqh muamalah sekaligus.

Di UIN, IAIN, STAIN, banyak dosen fiqh muamalah, umumnya hanya memahami fiqh muamalah klasik dan sedikit kontemporer, tanpa memahami praktek perbankan dan keuangan secara baik dan memadai, seperti praktek *L/C*, pembiayaan rekening koran, *line facility*, multi jasa, repo surat berharga, anjak piutang (*factoring*), *foreign exchange*, *Islamic treasury investment*, *islamic swap*, *hedging*, bahkan praktek bank garansi dan pembiayaan *take over* pun kadang tidak dipahami dengan baik. Para ahli syariah hanya dapat memahami itu semua jika mereka mengikuti *training* atau *workshop* sistem perbankan.

4. Produk-Produk Perbankan Syariah

Tujuan pengenalan produk perbankan syariah adalah agar setelah kita mengenal produk-produk apa yang terdapat pada industri perbankan syariah, selanjutnya kita akan mampu untuk menyusun strategi pemasaran yang tepat bagi produk-produk tersebut. Sebab tanpa pengenalan produk yang akan dijual, maka akan mengakibatkan penyusunan strategi pemasaran yang tidak efektif. Hal ini akan menyebabkan strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak bank tidak tepat sasaran dan akhirnya produk yang ditawarkan tidak diterima masyarakat.⁵⁹

Produk yang dihasilkan oleh dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam, yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud. Produk yang berwujud berupa barang yang dapat dilihat, dipegang, dan dirasa sekarang langsung sebelum dibeli, sedangkan produk yang tidak berwujud berupa jasa di mana tidak dapat dilihat atau dirasa sebelum dibeli. Perbedaan kedua jenis produk ini juga, untuk produk yang berwujud biasanya tahan lama, sedangkan yang tidak berwujud tidak tahan lama.

Pengertian produk itu sendiri secara umum adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Philip Kotler berpendapat, “produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau

⁵⁹ M. Nur. Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta 2010) hal. 33.

dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan”.⁶⁰ Artinya produk merupakan sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen.⁶¹

Produk bank merupakan jasa. Kemudian jasa yang ditawarkan dalam bentuk beraneka ragam. Dalam praktik sehari-hari berbagai jenis jasa bank yang ditawarkan kepada masyarakat. Kelengkapan jenis produk yang ditawarkan sangat tergantung dari kemampuan bank dan jenis bank itu sendiri.

Produk bank tersebut meliputi:

a). Produk Penghimpunan Dana Perbankan Syariah

Penghimpunan dana merupakan jasa utama yang ditawarkan dunia perbankan. Dana yang di himpun dari masyarakat ini merupakan suatu tulang punggung (*basic*) dari dana yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan (Muhammad Djumhana, 1993: 169).

Baik bank umum syariah maupun BPRS dapat melakukan kegiatan usaha penghimpunan dana dari masyarakat berdasarkan prinsip syariah. Penghimpunan dana dari masyarakat tersebut dihimpun dalam bentuk simpanan yang berupa giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Namun perlu diingat bahwa tidak semua

⁶⁰ Kasmir. *Pemasaran Bank*..... hal. 136.

⁶¹ *Ibid.*

bentuk simpanan dana masyarakat menjadi lahan kegiatan usaha BPRS.⁶²

Secara khusus dalam konteks perbankan syariah, ketentuan dalam pasal 1 angka 20 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 merumuskan pengertian simpanan, yaitu:⁶³

“Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada bank syariah dan/atau UUS berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dalam bentuk giro, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu”

Berdasarkan ketentuan dalam Pasal 1 angka 20 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 dapat diketahui bahwa jenis dana yang dihimpun dari masyarakat oleh perbankan syariah bisa berbentuk (simpanan) giro, (simpanan) tabungan, dan bentuk lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.⁶⁴

Adapun Fatwa Dewan Syariah Nasional berkenaan dengan produk dan akad dalam penghimpunan dana perbankan syariah, yaitu:⁶⁵

- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro;
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan; dan

⁶² Rachmadi Usman. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. (Bandung: PT Citra Aditya Bakti. 2009). Hal. 137.

⁶³ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008. Pasal 1 Nomor 20.

⁶⁴ *Ibid.* hal. 138.

⁶⁵ Abdul Ghopur Anshori. *Payung Hukum Perbankan Syariah*. UII Press. 2009. Hal. 117-

- Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito.

Berikut akan dijelaskan secara singkat:

1). Produk giro syariah

Giro merupakan salah satu simpanan yang dapat berfungsi sebagai alat pembayaran yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan mempergunakan warkat perintah pembayaran tertentu, seperti cek, bilyet giro, atau sarana perintah pembayaran lainnya. Jadi, giro merupakan dana yang disimpan di bank pada rekening giro sebagai titipan yang diambil sewaktu-waktu.⁶⁶ Adapun secara khusus pengaturan perbankan syariah merumuskan pengertian giro sebagaimana tersebut dalam ketentuan Pasal 1 angka 23 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 yaitu:⁶⁷

“Giro adalah simpanan berdasarkan akad wadi’ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindahbukuan.”

Selain itu, berkenaan dengan giro syariah ini, DSN telah mengeluarkan Fatwa Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro yang menetapkan bahwa:⁶⁸

“Giro yang dibenarkan secara syariah adalah giro yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadi’ah, sehingga kita mengenal giro mudharabah dan giri wadi’ah.”

⁶⁶ Rachmadi Usman. Produk dan Akad... hal. 140.

⁶⁷ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008. Pasal 1 Nomor 23.

⁶⁸ Abdul Ghopur Anshori. *Payung Hukum*....

Adapaun giro berdasarkan prinsip syariah atau giro syariah adalah giro yang sesuai dan dibenarkan secara syariah. Giro berdasarkan prinsip syariah ditetapkan untuk perbankan syariah melalui Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 32/34/kep/Dir tentang Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah, yang kemudian diperbaharui dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/35/PBI/2005. Selanjutnya, ditegaskan kembali dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008.⁶⁹ Dan berikut produk giro yang diperbolehkan fatwa DSN:

a). Produk giro *mudharabah*

Mudharabah adalah suatu akad yang memuat penyerahan modal atau semaknanya dalam jumlah, jenis dan karakter tertentu dari seorang pemilik modal (*shahib al-mal*) kepada pengelola (*mudharib*) untuk dipergunakan sebagai sebuah usaha dengan ketentuan jika usaha tersebut mendatangkan hasil maka hasil (laba) tersebut dibagi berdua berdasarkan kesepakatan sebelumnya sementara jika usaha tersebut tidak mendatangkan hasil atau bangkrut maka

⁶⁹ Rachmadi Usman. Produk dan Akad... hal. 142

kerugian materi sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal dengan syarat dan rukun-rukun tertentu.⁷⁰

Definisi di atas selain menjelaskan wujud *mudharabah* yang utuh, juga *tesirat* dimensi filosofis yang melandasinya, yaitu adanya penyatuan antara modal (*capital*) dan usaha (*skill dan enterepreneurship*) yang dapat membuat pemodal (*shahib al-mal*) dan pengusahanya (*mudharib*) berada dalam kemitraan usaha yang lebih *fair* dan terbuka serta kegiatan ekonomi ini lebih mengarah pada aspek solidaritas yang tinggi dari pemilik modal untuk dapat membantu para tenaga terampil kurang modal. Karena dalam kehidupan keadaan seperti ini memang tidak bisa terhindarkan.⁷¹

Rukun mudharabah terpenuhi sempurna apabila⁷²

- *Shahibul maal* (pemilik dana), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pemilik dana yang ditaruh di bank untuk dimanfaatkan, dalam hal ini bank bertindak sebagai *mudharib*.
- Usaha/pekerjaan yang akan dibagihasilkan harus ada.
- Nisbah bagi hasil harus jelas dan sudah ditetapkan di awal sebagai patokan dasar nasabah dalam menabung.

⁷⁰ Muhammad. *Kontruksi Mudharabah*.....hal. 57.

⁷¹ *Ibid.* hal. 58.

⁷² Muhammad Syafi'i Antonio. *Teori dan Praktik*. (Jakarta: gema Insani Press. 2001). hal. 85.

- *Ijab Kabul* antara pihak *shahibul maal* dengan *mudharib*.

Prinsip *mudharabah* ini biasanya diaplikasikan di perbankan syariah pada produk tabungan biasa, tabungan berjangka (tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan tertentu seperti tabungan haji, tabungan berencana, tabungan qurban, dan sebagainya) serta deposito berjangka.⁷³ Adapun *mudharabah* dapat di bagi dua⁷⁴ yaitu *mudharabah muthlaqah* yaitu bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fikih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang member kekuasaan sangat besar. Nasabah menyerahkan sepenuhnya kepada pihak bank untuk bebas berinvestasi atau memanfaatkan di jenis usaha apapun selama tidak melanggar prinsip dan aturan syariat. Dan yang kedua adalah *mudharabah muqayyadah* atau biasa dikenal dengan istilah *restricted muthlaqah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. si *mudharib* dalam hal yang kedua ini dibatasi oleh batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul*

⁷³ M. Nur. Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasyarakatan Bank Syariah...* hal. 39.

⁷⁴ Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah: Teori dan Praktik...* hal.97.

maal dalam memasuki jenis dunia usaha. Misalkan nasabah menginginkan dana yang ditaruh digunakan untuk berinvestasi atau dimanfaatkan untuk jenis usaha agrobisnis.

b). Produk giro *wadi'ah*

Al-wadia'ah dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalkan atau meletakkan, atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara dan jaga. Dari aspek teknis, *wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip kehendaki.⁷⁵

Dasar hukum pengembangan transaksi berprinsip *al-wadi'ah*, meliputi:⁷⁶

Ayat-ayat alquran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-wadi'ah*, adalah:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerimanya (QS An-Nisa:58)

⁷⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi tiga (Yogyakarta: Ekonisia 2008), hal. 64.

⁷⁶ Muhammad, *System dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. (Yogyakarta: UII Press, 2000) hal. 7.

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنِ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَفْنِ
بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُونُوا
الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Tuhannya” (QS Al-Baqarah: 283)

Kemudian *hadis-hadis* Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-wadi'ah*, adalah:

“Berkata Rasulullah saw. Sampaikanlah (Tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas kepada khianat kepada orang yang mengkhianatimu”. (HR. Abu Dawud dan Tirmidzi menurutnya hadis ini Hasan sedang Imam Hakim mengkategorikannya Sahih)

Ketentuan umum giro berdasarkan *wadi'ah* ini ditetapkan pula dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor

01/DSN-MUI/IV/2000, yaitu:

- Bersifat titipan

Dalam hal titipan, maka orang yang ditiipi berkewajiban untuk memelihara dan menjaga barang titipan tersebut. Ia tidak dibenarkan menggunakan dana yang dititipkan, kecuali dengan izin dari pemiliknya.

- Titipan bisa diambil kapan saja (on call)

Hal ini disebabkan sifatnya titipan, maka pemilik dana dapat menarik dananya sewaktu-waktu dan pihak yang

dititipi (bank syariah) harus selalu siap mengembalikan dana yang dititipkan.

- Tidak ada imbalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank

Hal ini disebabkan sifatnya titipan, maka tidak ada kewajiban bagi pihak yang menitipkan (nasabah) untuk memberikan suatu imbalan apa pun kepada yang dititipi (bank syariah). Demikian juga bank syariah tidak berkewajiban memberikan imbalan apapun kepada nasabah sekalipun dananya dikelola secara komersial. Bank syariah boleh memberikan *'athaya* (bonus) kepada nasabah dengan catatan tidak diperjanjikan di depan dan/atau dituangkan dalam akad. *'Athaya* ini benar-benar murni merupakan hak bank dan karena itu nasabah tidak dapat menuntut diberikan.⁷⁷

Pada dasarnya penerima simpanan adalah "*Yad Al-Amanah*" (tangan amanah) artinya, ia tidak bertanggungjawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada asset titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan (karena factor-faktor yang di luar kemampuannya). Hal ini telah dikemukakan oleh Rasulullah dalam suatu hadis sebagai berikut: "Jaminan

⁷⁷ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad...* hal. 150.

pertanggungjawaban tidak diminta dari peminjam yang tidak menyalahgunakan (pinjaman) dan penerima titipan yang tidak lalai (akan titipan)".

Tetapi dalam aktivitas perekonomian modern si penerima simpanan tidak lagi meng-*idle*-kan *assets* tersebut tetapi mempergunakannya dalam aktivitas perekonomian tertentu. Untuk itu ia harus meminta izin dari si pemberi titipan untuk kemudian mempergunakan hartanya tersebut dengan catatan ia menjamin untuk mengembalikan *asset* tersebut secara utuh manakala si pemberi titipan menghendakinya, dengan demikian ia tidak lagi *Yad-Al-Amanah* tetapi "*Yad Ad Dhamanah*" (tangan penanggung) yang bertanggungjawab atas segala kehilangan/kerusakan yang terjadi pada barang tersebut. Adapun bank dapat memanfaatkan prinsip al-wadiah untuk tujuan: *Current Account* (Giro), dan *Saving Account* (Tabungan berjangka).

Sebagai konsekuensi dari *Yad Ad Dhamanah*, semua keuntungan yang dihasilkan dari dana titipan tersebut adalah milik bank (demikian juga penanggungan kerugian) sebagai imbalan si penyimpan mendapat jaminan keamanan akan hartanya, demikian juga fasilitas-fasilitas *giro* lainnya. Bank sebagai penerima titipan sekaligus pihak yang memanfaatkan tidak dilarang memberikan semacam bonus kepada si penitip, akan tetapi dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan

jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal atau persentasi secara *advance*, tetapi betul-betul kebijakan dewan direksi.⁷⁸

2). Produk Tabungan Syariah

Aktivitas perbankan yang paling utama adalah penghimpunan dana, penyaluran dana, dan penyediaan jasa-jasa keuangan. Dalam menghimpun dana dari masyarakat, salah satu produk yang ditawarkan oleh bank adalah produk tabungan. Produk ini adalah salah satu fasilitas bagi masyarakat untuk menyimpan dananya pada bank, kemudian bank akan menggunakan dana tersebut sebagai dana pihak ketiga yang akan digunakan oleh bank dalam operasionalnya untuk mendapatkan keuntungan.

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Akan tetapi jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak daripada produk penghimpunan yang lain.⁷⁹

⁷⁸ Muhammad. *System dan Prosedur....* hal. 8.

⁷⁹ M. Nur. Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasyarakatan Bank Syariah...* hal. 34.

Menurut Undang-undang Perbankan Syariah nomor 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁸⁰ Namun cara penarikan yang banyak digunakan saat ini adalah dengan buku tabungan, *cash card* atau kartu ATM, dan *debet card*. Pada dasarnya tabungan ini masih kalah fleksibel dibandingkan dengan rekening giro. Sebagai konsekuensinya, besarnya bunga yang diberikan atas saldo tabungan ini pun berada di tengah-tengah antara giro dan deposito berjangka. Sedangkan ditinjau dari sisi bank, penghimpunan dana melalui tabungan termasuk lebih murah daripada deposito, tetapi lebih mahal dibandingkan giro.⁸¹

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional no. 02/DSN-MUI/IV/2000, tabungan ada dua jenis yaitu: *pertama*, tabungan yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah yang berupa tabungan dengan berdasarkan perhitungan bunga. *Kedua*, tabungan yang dibenarkan secara prinsip syariah yakni tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.⁸²

⁸⁰ *Ibid.* hal 34.

⁸¹ Rachmadi Usman. *Produk dan Akad...* hal. 153.

⁸² M. Nur. Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasyarakatan Bank Syariah...*

Jadi, produk tabungan yang sesuai dengan syariah yang dapat dipraktikkan adalah dengan menggunakan prinsip atau akad *mudharabah* dan *wadi'ah*. Perbedaan keduanya adalah kalau tabungan *wadi'ah* bersifat titipan dan karenanya bank tidak dipersyaratkan untuk memberikan imbalan kepada nasabahnya. Kecuali dalam bentuk pemberian bonus secara sukarela. Sedangkan tabungan *mudharabah* bersifat investasi dan karenanya penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat, tetapi berdasarkan kesepakatan dan bank dipersyaratkan untuk memberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.⁸³

3). Produk Deposito Syariah

Salah satu produk penghimpunan dan yang ditawarkan oleh pihak bank syariah kepada nasabah adalah deposito. Deposito ini dapat berguna untuk memenuhi keperluan masyarakat (nasabah) yang mengalami kelebihan likuiditas, bisa berfungsi untuk menyimpan dan sekaligus sebagai wahana investasi, karena biasanya produk ini menawarkan *financial return*.

Penarikan simpanan yang berbentuk deposito ini waktunya sudah ditentukan (waktunya tetap) disesuaikan dengan perjanjian antara nasabah penyimpan dana dan bank pada saat pembukaan deposito yang bersangkutan. Peruntukannya deposito (deposito

⁸³ Rachmadi Usman. *Produk dan Akad...* hal. 155.

berjangka) ini lebih sebagai instrument investasi daripada sebagai wadah menyimpan kelebihan likuiditas.⁸⁴

Disebutkan dalam Undang-undang Nomor 21 tahun 2008

Pasal 1 ayat 22, yaitu:

“Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarkannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau UUS.

Intinya produk depoisto memang ditujukan sebagai sarana investasi, maka dalam praktik perbankan syariah hanya digunakan akad *mudharabah*. Melalui akad mudharabah ini pada awal perjanjian sudah ditentukan berapa nisbah bagi hasil baik bagi pihak nasabah maupun bagi pihak bank syariah sendiri.

b). Produk Penyaluran Dana

Sebagai lembaga intermediasi, maka bank syariah di samping melakukan kegiatan penghimpunan dana secara langsung kepada masyarakat dalam bentuk simpanan juga akan memnyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan (*financing*). Instrumen bunga yang ada dalam bentuk kredit digantikan dengan akad-akad tradisional Islam atau yang sering disebut perjanjian berdasarkan Prinsip Syariah.⁸⁵ Penerapan dari akad-akad tradisional Islam ke dalam produk pembiayaan bank adalah sebagai berikut:

1). Pembiayaan Berdasarkan akad jual beli.

⁸⁴ *Ibid.* hal. 162.

⁸⁵ Abdul Ghopur Anshori. *Penerapan Prinsip Syariah Dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008) hal.20.

Jenis pembiayaan berdasarkan akad jual beli ini dibedakan menjadi tiga macam, yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *salam*, dan pembiayaan *istishna*. Inti dari pembiayaan berdasarkan pada akad jual beli adalah bahwa nasabah yang membutuhkan suatu barang tertentu, maka padanya akan menerima barang dari pihak bank dengan harga sebesar harga pokok (*historical cost*) di tambah dengan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank (*profit margin/mark up*) dan tentu saja harus ada kesepakatan mengenai harga tersebut oleh kedua belah pihak.⁸⁶

Pembiayaan *murabahah* (dari kata *ribhu* = keuntungan); Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan langsung dan pembayaran dilakukan secara tangguh. Kemudian *salam* (jual beli barang belum ada). Pembayaran tunai, barang diserahkan tangguh. Bank sebagai pembeli, dan nasabah sebagai penjual. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan.⁸⁷

Ketentuan umum dalam *Bagi salam*:⁸⁸

- Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.

⁸⁶ *Ibid.* hal. 21.

⁸⁷ Muhammad. *Manajemen Bank Syariah. Edisi revisi.* (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005). Hal. 94.

⁸⁸ *Ibid.*

- Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, nasabah harus bertanggungjawab.
- Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka bank dimungkinkan melakukan akad salam pada pihak ketiga (pembeli kedua).

Dan *Istisna'*, jual beli seperti akad salam namun pembayarannya dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. *Istishna'* diterapkan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Ketentuan umumnya yaitu:⁸⁹

- Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.
- Jika terjadi perubahan kriteria esanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

2). Pembiayaan berdasarkan akad sewa-menyewa.

Jenis pembiayaan ini diberikan kepada nasabah yang ingin mendapatkan manfaat atas suatu barang tertentu tanpa harus memilikinya. Untu memenuhi kepentingan nasabah dimaksud, maka pihak bank syariah dapat menyewakan barang yang menjadi objek sewa dan untuk itu pihak bank berhak mendapatkan uang

⁸⁹ *Ibid.*

sewa (*ujrah*) yang besarnya sesuai dengan kesepakatan.⁹⁰ Namun jika diakhir masa sewa, bank dapat menjual barang yang disewakan kepada nasabah. Sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan ini *ijarah mumtahiyah bittamlik* (IMBT).

3). Pembiayaan berdasarkan akad bagi hasil.

Pembayaan berdasarkan akan bagi hasil ini ditujukan untuk memenuhi kepentingan nasabah akan modal atau tambahan modal untuk melaksanakan suatu usaha yang produktif. Dalam praktik perbankan dikenal dua macam pembiayaan yang didasarkan pada akad bagi hasil, yaitu pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah*.⁹¹ *mudharabah*, merupakan kerjasama antara si pemilik modal (*shahibul mal*) dengan *mudharib* yang memiliki keahlian. Dimana dana 100% murni berasal dari *shahibul mal*. Dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi, atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. *Musyarakah* adalah pembiayaan berupa penanaman dana dari pemilik dana/modal mereka (dalam hal ini bank) untuk mencampurkan dana/modal mereka (*nasabah/mudharib*) pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian

⁹⁰ Abdul Ghopur Anshori. *Penerapan Prinsip Syariah*.....hal. 21.

⁹¹ *Ibid.* hal. 22.

ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing.⁹²

c). Produk Pelayanan Jasa

Di samping melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dan penyaluran dana kepada masyarakat, perbankan syariah juga melakukan kegiatan pelayanan jasa pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syariah. Baik bank umum syariah maupun BPRS dapat melakukan kegiatan usaha pelayanan jasa perbankan kepada masyarakat berdasarkan prinsip syariah. Pelayanan jasa perbankan syariah kepada masyarakat tersebut dilakukan dengan mempergunakan atau berdasarkan akad yang berlaku dalam hukum Islam.⁹³ Akad ini dioperasionalkan dengan pola sebagai berikut:⁹⁴

- 1). *Al-hawalah* (Alih Utang Piutang). transaksi pengalihan utang piutang. Dalam praktik perbankan fasilitas *hiwalah* lazimnya digunakan untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang.
- 2). Gadai (*Rahn*), 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,

⁹² *Ibid.*

⁹³ *Ibid.* hal. 265.

⁹⁴ Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*..... hal. 100-103.

dan dapan dikuasi namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.

Akad yang digunakan yaitu akad *rahn*, *qard*, dan *ijarah*.

- 3). *Al-Qardh*. pinjaman kebaikan. *Al-Qardh* digunakan untuk membantu keuangan nasabah secara cepat dan berjangka pendek. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan social. Dana ini diperoleh oleh zakat, infaq dan shadaqah.
- 4). *Wakalah*. Adalah akad pemberian kuasa dari seorang pemberi kuasa kepada penerima kuasa, untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa. Adapun *wakalah* dapat dibedakan menjadi dua yaitu: *wakalah muthlaqah* (perwakilan yang tidak terikat syarat tertentu),⁹⁵ dan *wakalah muqayyadah*, yaitu perwakilan yang terikat oleh syarat-syarat yang telah ditentukan dan disepakati bersama.
- 5). *Kafalah*. Akad ini merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga dalam rangka memenuhi kewajiban yang ditanggungnya. Apabila dihubungkan dengan teknis perbankan, dapat dikatakan bahwa pihak bank dalam hal ini memberikan jaminan kepada nasabahnya sehubungan dengan kontrak kerja/perjanjian yang telah disepakati antara nasabah dan pihak ketiga. Pada hakikatnya pemberian *kafalah* ini akan memberikan kepastian dan keamanan bagi pihak ketiga untuk melaksanakan isi kontrak/perjanjian yang telah disepakati tanpa khawatir jika tetrtjadi sesuatu dengan nasabah. Karena itu, konsep

⁹⁵ Rachmadi Usman. *Produk dan Akad...* hal. 268.

kafalah dalam *term fiqh* identik dengan perjanjian penanggungan/penjaminan (*borgtocht*) atau *personal guaranty* dalam *term* hukum perdata (barat).⁹⁶

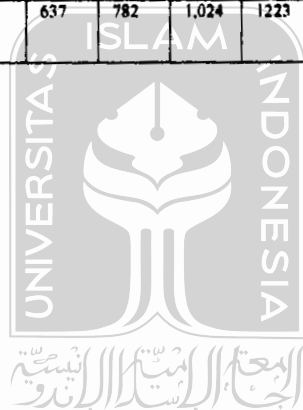


UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

⁹⁶ *Ibid.* hal. 286.

3. Perkembangan Perbankan Syariah

Tabel 1. Jaringan Kantor Perbankan Syariah (Islamic Banking Network)																	
	2006	2007	2008	2009	2009				2010								
					Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt
Bank Umum Syariah (Islamic Commercial Bank)	3	3	5	6	6	6	6	6	7	8	9	10	10	10	10	10	11
- Jumlah Bank (Number of Banks)																	
- Jumlah Kantor (Number of Offices)	349	401	581	711	688	701	711	820	852	934	918	970	33	1,113	1,111	1,151	1,154
Unit Usaha Syariah (Islamic Business Unit)	20	26	27	25	25	25	25	25	25	25	25	24	23	23	23	23	23
- Jumlah Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS (Number of Conventional Banks that have Islamic Business Unit)	183	195	241	287	275	286	287	288	294	299	312	298	1,081	251	236	237	237
- Jumlah Kantor (Number of Offices)																	
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Islamic Rural Bank)	105	114	131	138	263	257	138	140	142	143	144	144	145	146	146	146	148
- Jumlah Bank (Number of Banks)																	
- Jumlah Kantor (Number of Offices)	105	185	202	225	223	224	225	262	265	266	271	271	221	23	227	278	278
Total Kantor (Total Number of Offices)	637	782	1,024	1,223	1,186	1,211	1,223	1,370	1,411	1,499	1,501	1,539	1,335	1,387	1,624	1,666	1,669

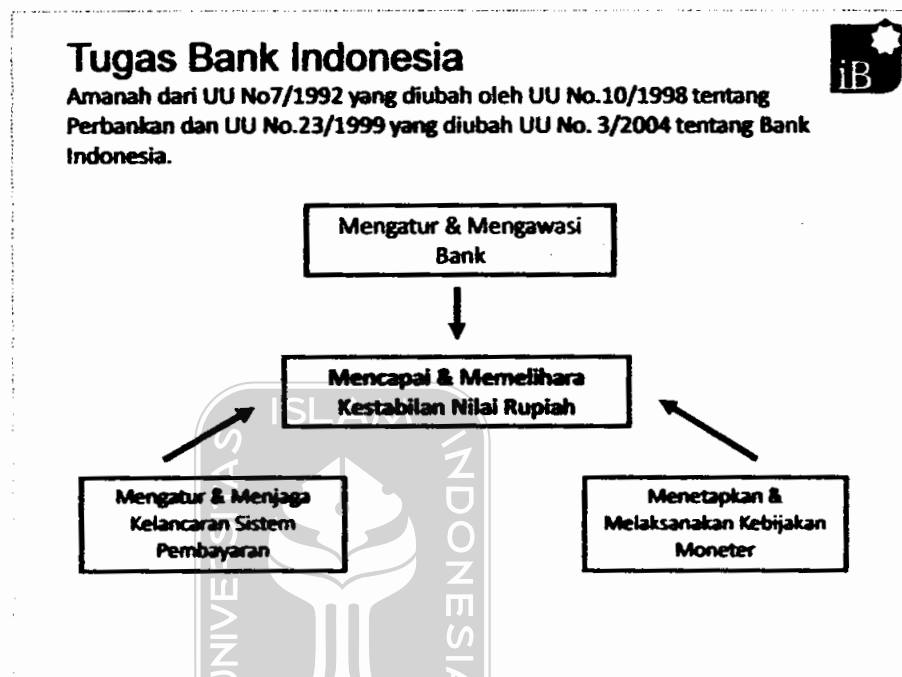


Tabel 3. Jumlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Berdasarkan Lokasi (Number of Islamic Rural Bank based on Location)																	
Provinsi (Province)		2006	2007	2008	2009	2009			2010								
						Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep
						Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep
1	Jawa Barat	28	28	28	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
2	Banten	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
3	DKI Jakarta	0	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	D.I.Yogyakarta	3	6	9	9	9	9	9	9	10	10	10	10	10	10	10	10
5	Jawa Tengah	11	13	15	19	19	19	19	19	19	19	19	19	20	20	20	21
6	Jawa Timur	17	19	23	25	25	25	25	25	26	26	27	27	27	27	27	28
7	Bengkulu	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
8	Jambi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	Nanggroe Aceh Darussalam	5	5	6	7	7	7	7	8	8	9	9	9	9	10	10	10
10	Sumatera Utara	6	7	7	7	7	7	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8
11	Sumatera Barat	4	4	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
12	Riau	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
13	Sumatera Selatan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	Kepulauan Bangka Belitung	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	Kepulauan Riau	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	Lampung	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	Kalimantan Selatan	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	Kalimantan Barat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	Kalimantan Timur	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	Kalimantan Tengah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	Sulawesi Tengah	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	Sulawesi Selatan	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
23	Sulawesi Utara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	Gorontalo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25	Sulawesi Barat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	Sulawesi Tenggara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27	Nusa Tenggara Barat	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
28	Bali	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
29	Nusa Tenggara Timur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30	Maluku	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
31	Papua	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
32	Irian Jaya Barat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
33	Maluku Utara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total		105	114	131	138	138	138	138	140	142	143	144	144	145	146	146	148

Dokumentasi statistik perbankan syariah Bank Indonesia oktober 2010

C. Inovasi Produk Perbankan Syariah

1. Kebijakan dan Mekanisme Inovasi Produk-Produk Perbankan Syariah



Di kutip dari mata kuliah Lembaga Perekonomian Islam, Oleh. Dr. Muhammad.

Dalam menentukan kebijakan dan mekanisme inovasi produk-produk perbankan syariah, perlu diperhatikan, apakah kebijakan tersebut dapat mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah, sesuai dengan Undang-undang yang ada. Jadi tidak asal membuat suatu kebijakan. Dan untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah, perlu diperhatikan bagaimana mengatur dan mengawasi bank, mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran dan menetapkan serta melaksanakan kebijakan moneter. Hal ini merupakan tugas Bank Indonesia.

Demikian juga dalam Bank Perkreditan Rakyat Syariah, dalam menentukan kebijakan perlu memperhatikan, apakah kebijakan dalam inovasi produk tersebut dapat mempertahankan kestabilan nilai rupiah, dapat memberi solusi untuk mengatasi ketidakstabilan ekonomi, terlebih lagi dalam mengatasi kemiskinan.

Secara umum pembahasan mengenai kebijakan ekonomi dapat menyangkut fakto-faktor non-ekonomik, seperti hal nya aspek-aspek sosial, politik dan strategik, karena merupakan hal yang penting dalam menentukan kebijakan, dimana aspek-aspek ini merupakan satu kesatuan.⁹⁵

Namun pada pembahasan ini akan dijelaskan kebijakan dan mekanisme produk-produk perbankan syariah, karena pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan pengertian produk serta jenis dan akad produk perbankan syariah. Adapun kebijakanya meliputi:

a. Kebijakan Penghimpunan Dana

Dalam prosedur operasional produk penghimpunan dana, diperlukan kebijakan standard operasional penghimpunan dana yang mengacu pada Undang-Undang Perbankan, peraturan Bank Indonesia, Fatwa Dewan Syariah Nasional, serta tidak bertentangan dengan syariat Islam, karena penerimaan dana pihak ketiga merupakan amanah yang harus dijaga keamanan dan kemaslahatannya bagi pemilik dana dan bank. Kebijakan pokok penghimpunana dana bank syariah sebagai lembaga intermediasi dalam mengelola dana masyarakat harus memiliki

⁹⁵ Monzer Kahf., *Ekonomi Islam (Telaah analitik terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam)* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), hal. 135.

suatu komitmen dan integrasi, karena itu dalam setiap proses harus mempertimbangkan asas penghimpunan dana yang sehat. Kebijakan pokok penghimpunan dana meliputi:

1). Prosedur penghimpunan dana yang sehat.

Penerimaan dana yang sehat, tentunya melibatkan pejabat bank, yang dapat menyeleksi jalannya prosedur penerimaan dana yang sehat dan benar, prosedur persetujuan, dokumentasi dan administrasi serta pengawasan penghimpunan dana, dan dapat diyakini oleh pejabat bank bahwa dana tersebut dari sumber yang halal dan dapat dipertanggungjawabkan dihadapan hukum positif.

2). Penghimpunan dana dalam perhatian khusus

Dikategorikan sebagai transaksi keuangan yang mempunyai resiko tinggi dan atau mencurigakan dalam setiap transaksi, karena itu perlu diperhatikan keamanannya.

3). Pengkinian data

Selalu diadakan penyeleksian kembali data nasabah penghimpunan dana.

4). Penyelesaian pengaduan

Hal ini di dasarkan pada program tindak lanjut yang telah dibuat dan disetujui pada tingkat direksi dan dilaporkan pada Bank Indonesia.⁹⁶

⁹⁶ Muhammad. *Sistem dan Prosedur....* Hal. 60-64.

b. Kebijakan Persetujuan Penyaluran Dana

Dalam kebijakan pemberian penyaluran dana, terdapat ruang lingkup kebijakan yang meliputi:

1). Konsep hubungan total pemohon penyaluran dana

Hal-hal yang dipertimbangkan dalam pembuatan kebijakan penyaluran dana:

- a) Perlunya mengkaji data historis pemohon yang datanya antara lain bersumber Sistem Informasi Debitur.
- b) Mempertimbangkan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran dana.
- c) Risiko yang ada pada nasabah maupun usaha yang akan di biayai.
- d) Prospek usaha yang akan di biayai.
- e) Kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban bank.

2). Penetapan batas wewenang persetujuan penyaluran dana.

Dalam rangka lebih mengefektifkan fungsi pengendalian di bidang penyaluran dana perlu diciptakan pembagian batas wewenang di antara pejabat penyaluran dana yang ditunjuk dalam memutuskan dan menyetujui penyaluran dana yang akan diberikan.

Meliputi:

- a) Penetapan batas wewenang untuk menyetujui pemberian penyaluran dana bagi setiap pejabat dituangkan secara tertulis

dalam Surat Keputusan Direksi, yang sekurang-kurangnya memuat jumlah penyaluran dana dan pejabat yang ditunjuk.

- b) Setiap pemberian penyaluran dana harus memperoleh persetujuan dari pejabat yang berwenang memutus penyaluran dana
- c) Pendelegasian wewenang untuk memutus pemberian penyaluran dana di tentukan antara lain berdasarkan kemampuan, kematangan, pengalaman, dan pengetahuan pejabat yang bersangkutan.
- d) Setiap persetujuan penyaluran harus dilakukan secara tertulis.⁹⁷

Selain itu tedapat juga tanggung jawab pemutus, dimana dapat dipastikan bahwa penyaluran dana yang diberikan sesuai dengan azas-azas yang sehat, serta telah di sepakati, sehingga tidak terjadi penyaluran dana yang bermasalah.

Adapun mekanisme pengembangan produk di Bank Syariah dapat dilakukan melalui lima prinsip, yaitu: prinsip Wadi'ah (Simpanan), prinsip Syarikah (Bagi Hasil), prinsip Tijarah (Jual Beli/Pengembalian Keuntungan), prinsip Al-Ajr (Pengambilan Fee), dan prinsip al-Qard (Biaya Administrasi). Lima sistem pengembangan produk tersebut merupakan prinsip transaksi Muamalah.⁹⁸ Lima prinsip tersebut merupakan bentuk apresiasi bank syariah terhadap masyarakat, dimana dengan prinsip tersebut

⁹⁷ *Ibid.* hal. 158-160.

⁹⁸ *Ibid.* hal. 5.

masyarakat dengan bank syariah dapat menjalin suatu kerjasama dalam bidang muamalah, dan secara langsung bank syariah telah melakukan perkembangan, melalui beberapa prinsip dan produk-produk syariah.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan dan Inovasi Produk Perbankan Syariah

Pengembangan produk-produk bank syariah, tentunya tidak dapat dipisahkan dari konsep-konsep syariah yang mengatur produk dan operasionalnya. Sehingga konsep dasar syariah ini sangat berperan dalam pengembangan dan inovasi produk perbankan syariah. Konsep dasar ini meliputi: konsep dasar operasional sistem syariah dan prinsip-prinsip dasar operasional bank syariah.

Konsep Syariah Dalam Pengembangan Produk Bank Syariah

Dalam kegiatan muamalah, ekonomi merupakan bagian tertentu, yang di dalamnya terdapat suatu kebutuhan yaitu: konsumsi, simpanan dan investasi. Di mana dalam Islam diajarkan pola konsumsi yang moderat, atau tidak berlebih-lebihan, secara ekonomi dapat diartikan, bahwa Islam mendorong terpupuknya surplus konsumen dalam bentuk simpanan, untuk dihimpun, kemudian digunakan dalam membiayai investasi, baik untuk perdagangan, produk dan jasa.

Dalam konteks ini keberadaan lembaga keuangan dalam Islam, merupakan induk dari kegiatan bisnis dan roda ekonomi. Keberadaannya adalah vital, karena di dalam Islam terdapat muamalah yang merupakan

kegiatan ekonomi, yang melahirkan adanya pola konsumsi, simpanan dan investasi, di mana semua ini akan berujung pada kegiatan lembaga keuangan. Maka kehadiran lembaga keuangan mutlak adanya, karena bank bertindak sebagai *intermediate* antara *unit supply* dengan *unit demand*.⁹⁹

Prinsip-prinsip dasar operasional bank syariah telah diterapkan dalam bentuk *wadi'ah* (simpanan), *syirkah* (bagi kasil), *ijarah* (sewa), jual beli dan jasa. Prinsip-prinsip tersebut merupakan akad yang dapat menghubungkan, antara pemilik dana (*shahibul mall*) dengan bank syariah selaku *mudharib*. Dalam hal ini bank syariah selaku *mudharib* di percayakan agar dapat mengelola dana dengan baik dan dapat memperoleh penghasilan dengan maksimal. Jenis pendapatannya berupa pendapatan bagi hasil, margin keuntungan, imbalan jasa pelayanan dan sewa tempat penyimpanan harta.

Selain itu faktor yang juga mempengaruhi inovasi produk-produk pada bank syariah adalah faktor kebutuhan nasabah atau masyarakat. Misalnya dalam produk pembiayaan murabahah, (yang pada saat ini banyak diminati masyarakat) karena kebutuhan masyarakat saat ini masih pada kebutuhan akan barang baik itu sebagai modal kerja, investasi maupun konsumsi.

Adapun dalam rangka mendukung upaya inovasi produk yang dapat meningkatkan daya saing perbankan syariah baik secara domestik, regional maupun kompetisi global di era pasar bebas dengan antisipasi

⁹⁹ Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*.... hal. 83-84.

berbagai peluang dan tantangannya. Bank Indonesia pada tahun 2010 telah melaksanakan Kajian Pemetaan Fatwa Dewan Nasional MUI (DSN) dan Identifikasi kebutuhan Pasar Perbankan Syariah. Kajian ini dilakukan melalui survey kepada pelaku industri untuk memetakan fatwa DSN yang terkait dengan produk perbankan syariah. Pemetaan tersebut dimaksudkan untuk mengidentifikasi sejauh mana implementasi fatwa yang ada dalam produk perbankan syariah, fatwa apa saja yang terkendala dalam implementasinya dan produk apa saja yang diperlukan industri yang memerlukan fatwa ataupun penegasan syariah yang belum ditawarkan pada DSN.¹⁰⁰

Dari hasil kajian disimpulkan bahwa fatwa yang terkendala dalam Implementasi Produk Perbankan Syariah adalah:

1. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 12/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Hawalah. Fatwa ini dalam implementasinya masih terkendala oleh berbagai peraturan teknis terkait secara komprehensif dan saat ini dalam proses penyusunan ketentuan dimaksud.
2. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam. Fatwa ini dalam implementasinya terkendala oleh sistem di internal perbankan dan belum ada pengembangan untuk implementasinya mengingat minimnya respon masyarakat dan pasar yang belum kondusif. Selain itu ketentuan yang lebih bersifat teknis operasional masih perlu di sempurnakan.

¹⁰⁰ [Http://www.Outlook Perbankan Syariah Indonesia](http://www.Outlook Perbankan Syariah Indonesia), Direktorat Perbankan Syariah 2010, Diakses tgl 10 october 2011.

3. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 30/DSN-MUI/VI/2002 tentang *Pembiayaan Rekening Koran Syariah*. Implementasi fatwa ini terkendala oleh sistem internal bank yang belum tersedia dan petunjuk teknis regulasi yang masih merujuk kepada perbankan konvensional.
4. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musarakah Mutanaqisah*. Fatwa ini baru diterbitkan oleh DSN sehingga masih perlu dilakukan sosialisasi kepada industri dan masyarakat mengenai mekanisme kerjanya serta disusun ketentuan teknis pelaksanaannya baik dalam bentuk PBI, PAPS dan PSAKS.
5. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* dan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas. Pelaksanaan kedua fatwa ini belum dipasarkan secara meluas mengingat ada keinginan dari pihak perbankan untuk dapat memperoleh margin atas pembiayaan yang diberikan, sementara di dalam fatwa disebutkan bahwa pendapatan bank hanya berasal dari *fee* atas penyimpanan barang *rahn*, dan ongkos yang besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
6. Fatwa tentang al-Qardh. Fatwa ini belum diimplementasikan dalam pembiayaan komersial dengan pertimbangan adanya *moral hazard* serta batasan ketentuan yang memungkinkan pelaksanaan transaksi tersebut. Dalam prakteknya akad Qardh dikombinasikan dengan akad lain sehingga terdapat optimalisasi penggunaan dana pihak ketiga dan

pembagian hasil keuntungan dari pembiayaan dengan skema tersebut (*feebased income*)¹⁰¹

Hasil survey kepada kalangan perbankan syariah juga mengungkap keinginan industri terhadap keberadaan beberapa fatwa tambahan yang mengatur mengenai produk-produk penyaluran dana atau pembiayaan, pengimpunan dana dan produk treasury serta sistem pembayaran. Fatwa tersebut dirasakan perlu untuk segera diterbitkan sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengembangan produk perbankan syariah. Fatwa bagi produk-produk penyaluran dana atau pembiayaan yang diperlukan industri meliputi:

1. Fatwa tentang Produk Mudharabah atau Musyarakah untuk Pembiayaan Modal Kerja yang bersifat *variable* untuk memenuhi kebutuhan nasabah sebagaimana pada produk Kredit Rekening Koran di Bank Konvensional. Produk ini *underlying transaction*-nya tidak dilakukan per penarikan, namun dalam perhitungan secara global per plafond yang disediakan (termasuk yang belum dicairkan). Industri memandang produk ini mendesak dan penting dengan alasan bahwa saat ini banyak pengusaha kecil yang memerlukan pembiayaan tersebut, namun menjadi terkendala karena diwajibkan memberikan bukti *underlying transaction* setiap melakukan penarikan, sementara nasabah belum memiliki catatan/pembukuan yang tertata dengan baik.

¹⁰¹ Abdul Ghopur Anshori. *Payung Hukum...*

2. Fatwa tentang Produk Pembiayaan seluruh Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Pembiayaan ibadah haji diharapkan dapat dilakukan oleh bank tidak hanya sebatas talangan (Qardh), tetapi dilakukan secara keseluruhan penyelenggaraan haji. Industri memandang produk ini mendesak dan penting dengan alasan bahwa kebutuhan dan permintaan masyarakat akan produk tersebut sangat tinggi.
3. Fatwa tentang Produk Alih Debitur/Novasi Debitur. Industri memandang produk ini penting meskipun tidak mendesak dengan alasan sebagai cara penyelamatan pembiayaan dan/atau debitur/mudharib yang mengalami kendala secara syar'i antara lain cacat tetap atau sakit berkepanjangan atau meninggal dunia.
4. Fatwa tentang Produk Garansi Bank. Produk ini dipandang penting tapi belum mendesak
5. Fatwa tentang Grace Period dalam Produk Jual Beli Murabahah. Meskipun saat ini belum dipandang mendesak tetapi penting untuk difatwakan sebagai landasan pengembangan ke depan dengan alasan karena diperlukannya waktu yang memadai bagi bank untuk menyiapkan barang modal/investasi (pra operasional) sebelum operasi secara komersial berjalan efektif.
6. Fatwa tentang Produk tentang *Sale and Buy Back* dengan akad Bai Al-'Inah. Produk ini sudah dalam proses rancangan dan belum diajukan ke BI. Pelaku memandang bahwa produk ini sekalipun tidak mendesak

tapi penting dengan alasan transaksi tersebut telah diaplikasikan di Malaysia walaupun terdapat perbedaan madzab (*sharia opinion*).

7. Fatwa tentang Pembiayaan dengan Multi Akad/Kombinasi Akad yang menggunakan Al-Qardh. Fatwa ini dibutuhkan dengan semakin berkembangnya inovasi produk hybrid/kombinasi. Perlu kepastian hukum syariah terkait penggunaan Dana Pihak Ketiga dan pembagian hasil berupa *fee-based income* dari pembiayaan tersebut seperti talangan dalam rahn, talangan dalam pengurusan haji dan sebagainya.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang al-Qardh hanya mengatur pembiayaan yang bersifat sosial dan bukan komersial sehingga belum memungkinkan penggunaan dana pihak ketiga. Selain fatwa-fatwa tersebut di atas, kalangan industri juga membutuhkan beberapa fatwa lain dan telah mempersiapkan rancangan produk serta telah menyampaikan rancangan tersebut kepada Bank Indonesia untuk mendapatkan persetujuan. Fatwa yang digolongkan mendesak untuk diterbitkan tersebut adalah:

1. Fatwa tentang Pembiayaan dengan Akad Murabahah Variasi. Produk ini sudah dalam proses rancangan pelaku dan sudah diajukan ke BI. Kalangan industri menganggap produk ini mendesak dan penting dengan alasan bahwa kebutuhan dan permintaan masyarakat akan produk tersebut sangat tinggi.
2. Fatwa tentang Produk Pembiayaan Pola Kemitraan, baik pola *Chanelling* maupun *Executing* seperti dengan *Multifinance*, Koperasi,

BPRS dan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). Pelaku memandang produk ini sebagai diversifikasi produk untuk mempercepat bisnis bank dalam penyaluran dana.

Fatwa yang diperlukan dalam pengembangan produk-produk penghimpunan dana meliputi produk berikut:

1. Fatwa tentang Produk Tabungan Haji. Bank memandang perlu mengingat animo masyarakat untuk menunaikan ibadah haji sangat tinggi.
2. Fatwa tentang Produk Wakaf Uang Tunai.
3. Fatwa tentang Pemberian *Reward/* Hadiah Langsung Pada Waktu Pembukaan Rekening. Industri memandang fatwa untuk produk ini penting meskipun tidak mendesak dengan alasan adanya *nature* nasabah tabungan yang pada umumnya menyukai hadiah langsung dimuka sebagaimana nasabah di perbankan konvensional.
4. Fatwa tentang Pemberian Hadiah kepada Nasabah Penyimpan Secara Undian. Fatwa ini diperlukan untuk menjawab keraguan bank maupun nasabah, mengingat belum ada fatwa DSN-MUI yang mengatur secara khusus tentang pemberian hadiah kepada nasabah meskipun beberapa bank syariah sudah melakukannya.
5. Fatwa tentang Produk Tabungan Emas. Beberapa bank sudah merancang skema operasionalnya dan sudah diajukan ke BI.
6. Fatwa tentang Produk Pendanaan dengan *Commodity Murabahah*. Industri sudah mengajukan permohonan fatwa ke DSN-MUI dan telah

merancang produknya namun belum diajukan ke BI. Fatwa ini dibutuhkan dengan alasan memiliki *competitiveness* atau daya saing dengan produk pendanaan konvensional, bahkan bisa mengungguli fitur yang ditawarkan bank konvensional.

Fatwa yang diperlukan dalam pengembangan produk *treasury* dan system pembayaran meliputi produk berikut:

1. Fatwa tentang Produk Lindung Nilai Syariah (*Tahawwuth/Islamic Hedging*). Produk ini sudah dalam proses rancangan dan belum diajukan ke BI. Industri memandang bahwa fatwa produk ini mendesak dan penting dengan alasan untuk memenuhi kebutuhan yang tidak dapat dihindari dalam transaksi perbankan yang berbasis valuta asing.
2. Fatwa tentang *Jualah* untuk Penerbitan Sertifikat IMA. Produk ini sudah dalam proses rancangan dan belum diajukan ke BI. Pelaku memandang produk ini mendesak dan penting dengan alasan untuk mendapatkan *counterpart* bank lain seperti konvensional dimana kepastian pemberian *rate* jualah sebagai *fixed income* sangat menarik bagi bank konvensional.
3. Fatwa tentang Produk *Repurchase Agreement* (REPO). Produk ini digunakan sebagai fitur untuk produk berbasis efek syariah. Bank menganggap produk ini diperlukan dengan alasan adanya mekanisme REPO akan memudahkan bank dalam mengelola efek atau portofolio secara optimal yang dimilikinya.

4. Fatwa tentang Transaksi *on-line* dan *real time* antara Bank Syariah dengan Bank Syariah/Konvensional. Perbankan memerlukan fatwa ini agar dapat memenuhi kebutuhan nasabah konvensional agar KCS BUK dapat melayani transaksi KCK.
5. Fatwa tentang Kartu Kredit dengan Akad Murabahah. Terkait dengan kajian ini, kegiatan penelitian juga dielaborasi dengan pemanfaatan dan optimalisasi Kodifikasi Produk Perbankan Syariah Internasional yang telah diserahkan kepada DSN-MUI pada tahun sebelumnya untuk memilih dan memilah produk dalam kodifikasi tersebut yang dapat dipertimbangkan untuk dikembangkan di Indonesia. Diantara produk yang memerlukan fatwa yang diusulkan sudah terdapat dalam kodifikasi produk internasional tersebut. Diharapkan pada tahun 2011 telah dapat ditetapkan prioritas dari usulan fatwa produk yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat penggunaanya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yakni penelitian lapangan (*field research*) dengan desain deskriptif kualitatif, yaitu sebuah penelitian yang berusaha mengungkap keadaan yang bersifat alamiah secara holistik. Masalah dan fakta akan digambarkan secara deskriptif, kemudian dianalisis guna memperoleh gambaran utuh tentang permasalahan-permasalahan yang diteliti.¹⁰⁴

Penelitian kualitatif bukan hanya menggambarkan variabel-variabel tunggal melainkan dapat mengungkap hubungan antara satu variabel dengan variabel lain.¹⁰⁵ Artinya menurut West, dengan penggunaan jenis penelitian ini, penulis memungkinkan untuk melakukan hubungan antar variabel, menguji hipotesis, mengembangkan generalisasi, dan mengembangkan teori yang memiliki validitas universal.¹⁰⁶

B. Tempat atau lokasi penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta. Jl. Ngasem No 52 A Yogyakarta. Pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan atas efektivitas waktu dan biaya bagi selesainya penelitian ini.

¹⁰⁴ Maryono. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Jakarta: Kinesa Cipta, 1997), hal. 50

¹⁰⁵ Ali, M. Sayuthi. *Metodologi Penelitian Agama: Pendekatan Teori dan Praktek*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 47.

¹⁰⁶ Sukardi. *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Prakteknya*. (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), hal. 157.

C. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan *yuridis-Normatif* yang didasarkan pada teks-teks alquran, fikih, kaidah fikih, peraturan perundang-undangan, Fatwa DSN-MUI yang berlaku untuk inovasi produk, dan pendapat para ahli hukum serta memandang hukum secara komprehensif, artinya hukum bukan saja sebagai kaidah-kaidah yang bersifat normatif bahkan menjadi teks undang-undang saja, akan tetapi lebih dari itu.

D. Sumber data dan teknik pengumpulan data

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: (1) data primer, yakni data yang diperoleh melalui penelitian lapangan secara langsung pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta berupa inovasi produk, kebijakan dan mekanisme pengembangan produk bank syariah; dan (2) data skunder, yakni data yang diperoleh dari berbagai dokumen yang tersedia; (3) data tersier, yaitu data hasil penelitian, kamus hukum yaitu payung hukum perbankan syariah Fatwa DSN-MUI. Bahan-bahan tersebut dimaksudkan sebagai pendukung dalam menyusun ketajaman analisis peneliti. Adapaun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan yuridis normatif.

Sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam (*depth interview*) yakni pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan wawancara secara langsung dengan pimpinan, maupun staf BPRS. Dokumentasi dilakukan dengan pengumpulan data-data dari dokumen-dokumen yang menunjang penulisan hasil penelitian.

E. Teknik analisis data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu analisa yang mengandalakan pada logika dengan menggambarkan data-data yang diperoleh, sehingga dapat mencapai pengertian pada unsur-unsurnya dengan menggunakan cara berfikir deduktif dan induktif, yaitu cara menarik kesimpulan mulai dari fakta-fakta khusus atau peristiwa yang sebenarnya, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat umum.¹⁰⁵



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

¹⁰⁵ Winarno Surakhmad, *Pengantar penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1983), hal. 140.

BAB IV

HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Hasil Penelitian

1. Kebijakan dan Mekanisme Yang Diterapkan oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta Dalam Pengembangan dan Inovasi Produk.

PT. BPRS Dana Hidayatullah, dalam kebijakan serta mekanisme inovasi produk-produk dalam penerapannya mengacu pada prosedur Bank Indonesia (BI), artinya inovasi produk-produk BPRS Dana Hidayatullah tidak terlepas dari prosedur BI. Dimana PT. BPRS Dana Hidayatullah dalam melakukan suatu kebijakan dan mekanisme inovasi produk harus mengajukan izin terlebih dahulu yang ditujukan kepada BI, yang berbentuk Surat Permohonan Izin Inovasi Produk.¹⁰⁸

Tidak sampai di situ PT BPRS Dana Hidayatullah kemudian mendapat respon atau yang berbentuk surat balasan yang didalamnya terdapat suatu koreksi terhadap pihak BPRS Dana Hidayatullah. Karena di dalam surat permohonan izin yang dilayangkan oleh BPRS Dana Hidayatullah hanya melampirkan Copy Fatwa DSN tentang produk yang akan dikembangkan, kemudian opini syariah dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) tentang suatu produk yang akan di kembangkan, dan system operasional prosedur produk yang akan dikembangkan.

¹⁰⁸ Dokumentasi BPRS Dana Hidayatullah. Lihat, Lampiran

Sementara terkait dengan hal tersebut, respon maupun koreksi BI perihal izin inovasi produk, menindaklanjuti dengan membalas surat izin tersebut yang di dalamnya berisi tentang koreksi dimana BPRS Dana Hidayatullah di minta kembali untuk melampirkan hal-hal sebagai berikut:

- Pendapat/opini syariah dari Dewan Pengawas Syariah, yang dilengkapi dengan akad yang digunakan dalam produk yang akan di kembangkan, salah satunya berisi tentang Fatwa DSN yang digunakan dalam suatu produk yang akan dikembangkan, kesesuaian produk dengan prinsip syariah, pendapat masing-masing DPS (Ketua dan Anggota) dan di bubuhi oleh tanda tangan ketua dan anggota DPS.
- Draft akad suatu produk yang akan dikembangkan.
- Dan kesesuaian mengenai produk baru dengan produk sebagaimana tercantum dalam kodifikasi produk perbankan syariah.¹⁰⁹

Dengan demikian PT. BPRS Dana Hidayatullah wajib menyesuaikan Sistem Operasi dan Prosedur (SOP) sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan menyediakan informasi secara transparan kepada nasabah sebagaimana diatur dalam peraturan BI No.7/6/PBI/2005 dan Surat Edaran No 7/25/DPNP tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.

Dalam tahun 2010, secara umum Bank Indonesia telah menetapkan sejumlah arah kebijakan dibidang perbankan dengan pendekatan insentif dan disinsentif. Hal ini antara lain mencangkup peningkatan ketahanan

¹⁰⁹ Dokumentasi dan wawancara PT. BPRS Dana Hidayatullah. (wawancara dengan Julia nOermawati aka selaku kepala bagian operasional: tgl 3 oktober 2011)

di industri perbankan Indonesia, serta pendalaman pasar keuangan. Selain itu upaya untuk mendorong peningkatan intermediasi perbankan melalui penyempurnaan peraturan dan penyediaan infrastruktur pendukung. Secara spesifik kebijakan untuk perbankan syariah dalam tahun 2010 diarahkan untuk meningkatkan peran perbankan syariah terhadap perekonomian nasional dan penguatan pertahanannya. Kebijakan untuk kebijakan syariah ini diupayakan dengan meningkatkan intensif untuk mendorong peningkatan modal, memfasilitasi pengembangan unit usaha syariah dan anak perusahaannya, serta menfalisitasi kebutuhan perbankan syariah yang kompeten.

Sejumlah kegiatan yang merupakan implementasi arah kebijakan tahun 2010 dibidang perbankan syariah dilaksanakan oleh Bank Indonesia, khususnya direktorat perbankan syariah dengan mencakup berbagai kegiatan dalam bidang penelitian, pengaturan, dan pengembangan, perizinan, dan pengawasan perbankan syariah.

Dalam pengembangan serta pengenalan inovasi produk, BPRS Dana Hidayatullah juga melakukan kegiatan berupa studi banding dan workshop, misalnya pada tahun 2010 yang dilaksanakan di Bogor selama 10 hari, yang membahas tentang pengenalan produk baru yaitu gadai syariah yang merupakan produk terbaru tahun 2010 yang berbasis syariah. Dimana produk tersebut merupakan hasil dari inovai produk perbankan syariah. Diadakannya inovasi produk oleh pihak BPRS Dana Hidayatullah berupa gadai syariah karena gadai tersebut merupakan kebutuhan

masyarakat pada umumnya, gadai sampai saat ini masih sangat populer baik dimasyarakat umum maupun mahasiswa sekalipun.

Sehingga terdapatnya gadai berbasis syariah agar lebih memudahkan yang tentunya dapat memberi kenyamanan karna tidak melanggar syariat. Hal tersebut merupakan inovasi produk yang dapat memberikan alternatif yang halal berkah dan menguntungkan sebagaimana motto BPRS Dana Hidayatullah.

Dalam pengembangannya, BPRS Dana hidayatullah mengukuhkan kemitraan dengan menggandeng 15 Baitul Mal Wa Tamwil (BMT). Ke-15 BMT tersebut, 10 di antaranya berlokasi di Klaten dan lima lainnya di Magelang.

Direktur BPRS dana Hidayatullah Ita Yulistiyani mengatakan:

“Kita tidak akan menggunakan perangkat bunga melainkan menggunakan system bagi hasil, jual beli dan jasa dalam mendapatkan keuntungan. Sementara untuk nasabah penyimpan dana, kita memberikan bagi hasil pendapatan bank dengan nisbah yang telah disepakati, dan mengatakan dengan bermitra bersama BMT, pihaknya lebih leluasa menggarap pasar, selain itu, pelayanan juga bisa lebih meluas dan menjangkau masyarakat di berbagai wilayah. Ita juga mengatakan, kita tidak hanya menyalurkan pembiayaan terhadap nasabah di Jogja, tapi juga luar daerah. Dengan begitu, keberadaan kita juga lebih dirasakan manfaatnya untuk masyarakat luas.”

Dalam hal ini pihak BPRS terus melakukan terobosan, untuk menggarap pasar nasabah. Langkah ini dilakukan, mengingat operasional BPRS memang berbeda dengan bank konvensional, karena produk-produk yang ditawarkan oleh BPRS Dana Hidayatullah ini selalu berlandaskan

Islam karena dilandasi dengan unsur syariah. Salah satu contoh produk yang saat ini ditekankan adalah produk gadai emas syariah.

Kemudian sesuai dengan motto BPRS Dana Hidayatullah yaitu halal berkah dan menguntungkan, sebagai bank yang berdasarkan pada prinsip syariah BPRS Dana Hidayatullah juga ikut berperan dalam pengelolaan dana zakat, infaq dan shodaqah. Maka pihaknya berusaha menjalin kerjasama dengan semua pihak atas dasar saling menguntungkan, seperti kerjasama dengan BMT. Contohnya, apabila ada nasabah BMT butuh pembiayaan modal kerja, kemudian BMT-nya tidak mampu karena melampaui Batas Minimum Penyaluran Pembiayaan (BMPP), maka disitulah BPRS berperan.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan dan Inovasi Produk

Perkembangan produk keuangan syariah belakangan ini mencuat ke permukaan. Para praktisi bisnis dan investasi banyak yang melirik sistem syariah sebagai pilihan dalam pengembangan bisnis dan investasinya. Disisi lain, lembaga keuangan yang telah berjalan juga berpacu untuk memfasilitasi masyarakat dengan berbagai macam produknya. Tuntutan masyarakat tentang produk bank syariah juga semakin meningkat.

Selain itu, kebutuhan pasar dan kebutuhan konsumen akan produk-produk yang ada pada PT. BPRS Dana Hidayatullah agar dapat melayani kebutuhan masyarakat juga sangat berpengaruh terhadap dilakukannya inovasi produk. Atas dasar inilah, maka PT. BPRS Dana Hidayatullah

mengupayakan untuk mengembangkan produk yang bersaing dengan penyediaan fasilitas pembiayaan yang langsung dibutuhkan oleh masyarakat.

B. Analisis Hasil Penelitian

1. Hasil Analisa Terhadap Kebijakan, Mekanisme Yang Diterapkan oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta Dalam Pengembangan dan Inovasi Produk.

Kebijakan merupakan pedoman bagi PT. BPRS Dana Hidayatullah untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dalam hal ini pengembangan dan inovasi produk. Sedangkan mekanisme merupakan cara kerja PT. BPRS Dana Hidayatullah dalam pengembangan dan inovasi produk.

Dari data hasil penelitian yang diperoleh pada PT. BPRS Dana Hidayatullah, terlihat bahwa untuk kebijakan dan mekanisme yang diterapkan dalam pengembangan dan inovasi produk melewati tahapan sebagai berikut: *Pertama*, berdasarkan kebijakan, pengembangan dan inovasi produk yang akan dilakukan disesuaikan dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia (BI), yakni yang digariskan dalam Sistem Operasi dan Prosedur (SOP) yang sesuai dengan ketentuan BI, hal ini tentunya menyangkut penghimpunan dana, pembiayaan dan produk jasa.

Namun untuk kebijakan ini, peneliti tidak menemukan data dan informasi dari PT. BPRS Dana Hidayatullah menyangkut adanya Surat Keputusan yang mengatur tentang kebijakan yang diterapkan dalam pengembangan dan inovasi produk, dan data dan informasi diperoleh

sebagaimana yang telah digariskan dalam Sistem Operasi dan Prosedur (SOP) yang sesuai dengan ketentuan BI saja.

Tahapan ini oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah diikuti oleh tahap *kedua* yakni studi banding, menyangkut pengembangan dan inovasi produk yang hendak dilakukan. Tahap *ketiga* yang dilakukan oleh PT. BPRS Dana Hidayatullah yakni dengan melakukan upaya sosialisasi atas pengembangan dan inovasi produk yang dilakukan yakni dengan melakukan kerjasama dengan BMT-BMT yang ada, baik yang ada di daerah Yogyakarta maupun Klaten.

Dari tahapan-tahapan yang dilakukan tersebut, Nampak telah mewakili kebijakan dan mekanisme dalam pengembangan dan inovasi produk, namun sesungguhnya tahapan tersebut, masih belum lengkap dan terkesan instant. Padahal, penentuan kebijakan dan mekanisme pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah semestinya dengan terlebih dahulu melakukan perencanaan produk atau inovasi produk dan bukan hanya dengan meniru atau merujuk produk-produk yang sudah dipraktekkan. Tapi merupakan kegiatan yang strategis yang sangat menuntut. Kebijakan dan mekanisme pengembangan dan inovasi produk harus diakui posisinya sangat penting bagi kinerja keuangan, dan tak kalah penting juga adalah hubungan erat antara PT. BPRS Dana Hidayatullah dengan nasabahnya serta pengembangan dan distribusi pelayanan produk.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Muhammad, *Bank Syariah* hal. 95.

Pengembangan dan inovasi produk juga dapat dilakukan dengan menggali dan mengembangkan secara kreatif konsep-konsep fiqh muamalah kontemporer dengan menggunakan ilmu ushul fiqh, *qawaid fiqh*, *tarikh tasyri'* dan falsafahnya, serta dan ilmu *maqashid syariah*. Metode Ijtihad *insya'iy* dan ijtihad *intiq'a'iy* sangat diperlukan dalam melakukan pengembangan dan inovasi produk.

Pengembangan produk membutuhkan penilaian kebutuhan, penghasilan gagasan pembahasan dengan penasehat/dewan syariah untuk memutuskan prosedur terperinci guna beroperasi dan implementasinya produk, pengembangan mekanisme dan prosedur (persiapan petunjuk pelaksanaan untuk bimbingan bagi seluruh staf). Dan persetujuan final oleh departemen syariah dari bank PT. BPRS Dana Hidayatullah.

Kebijakan dan mekanisme pengembangan dan inovasi produk juga harus dibahas dengan staf operasional guna memastikan berjalannya produk dengan lancar yang sesuai dengan prosedur yang diakui. Dukungan teknologi informasi (TI) adalah bagian tak terpisahkan dalam bisnis dan kebutuhan dewasa ini yang harus dipenuhi.

Peluncuran produk menandai dimulainya proses yang lain, yakni perbaikan dan modifikasi dari karakteristik produk. Dengan memperhatikan saran-saran yang mungkin masuk, karakteristik produk dapat dimodifikasi untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan cara yang lebih efektif. Sebuah produk mungkin dapat melibatkan lebih dari satu mode guna memenuhi kebutuhan bisnis dengan cara-cara yang sesuai syariah dan

efisien. Misalnya, produk pembiayaan perumahan yang didasarkan pada *musyarakah menurun* mungkin akan mencakup konsep *syirkah*, *ijarah*, *istisna'*, dan *wakalah*. Pengembangan dan inovasi produk juga harus mengamati peraturan dari mode-mode terkait.¹⁰⁸

Tentunya tahapan-tahapan tersebut juga harus tetap berpedoman pada ketentuan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia selaku bank sentral yang bertugas mengawasi dan mengatur perbankan dan Dewan Syariah Nasional (DSN) dalam aspek fiqih muamalah produk-produk perbankan.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan dan Inovasi Produk Pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta.

Dari hasil penelitian pada PT. BPRS Dana Hidayatullah diketahui bahwa faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk adalah adanya tuntutan masyarakat tentang produk bank syariah yang semakin meningkat. Selain itu, kebutuhan pasar dan kebutuhan konsumen akan produk-produk yang ada pada PT. BPRS Dana Hidayatullah agar dapat melayani kebutuhan masyarakat juga sangat berpengaruh terhadap dilakukannya inovasi produk. Atas dasar inilah, maka PT. BPRS Dana Hidayatullah mengupayakan untuk mengembangkan produk yang bersinggungan dengan penyediaan fasilitas pembiayaan yang langsung dibutuhkan oleh masyarakat.

¹⁰⁸ Muhamad Ayub. *Islamic ...* hal.545.

Dari faktor tuntutan masyarakat atas pengembangan dan inovasi produk, hal ini tentunya menunjukkan bahwa masyarakat dalam hal ini nasabah PT. BPRS Dana Hidayatullah juga membutuhkan pengembangan dan inovasi produk baru tersebut. Ini berarti factor tuntutan masyarakat inilah yang paling berpengaruh, karena dari hasil wawancara factor inilah yang sering muncul/disebut oleh narasumber.

Padahal masih terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah dari pengamatan yang peneliti lakukan, faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah, dapat peneliti golongan kedalam faktor internal dan faktor eksternal. Baik faktor internal maupun faktor eksternal juga dipengaruhi oleh faktor pendukung dan faktor penghambat pengembangan dan inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah.

Faktor pendukung yang peneliti maksud adalah faktor-faktor yang mendukung lahirnya produk-produk baru hasil pengembangan dan inovasi produk, sementara faktor penghambat adalah faktor yang menghambat lahirnya produk-produk baru.

Diantara faktor-faktor tersebut yakni kemampuan SDM yang masih terbatas. Jangankan untuk mengembangkan produk dengan kreatif dan inovatif, untuk memahami konsep produk yang sudah ada, kemampuan SDM bank syariah masih terbatas. Meski secara umum sudah memahami konsep dasar produk syariah yang sudah ada, namun masih banyak *officer*

bank syariah yang belum memahami dengan baik konsep dan penerapan fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional yang jumlahnya sudah mencapai 73 fatwa.¹⁰⁹ Akibatnya, masih banyak fatwa DSN MUI yang belum diterapkan sebagian besar bank syariah, seperti pembiayaan rekening koran, pembiayaan multi jasa, *syirkah mutanaqishah*, *mudharabah musytarakah*, *ijarah muwazy*, *hiwalah* pada anjak piutang, L/C dan lain-lain.¹¹⁰

Padahal ada sekitar 50-an konsep lagi yang perlu dikembangkan sebagai produk khas bank syariah, selain dari fatwa DSN yang sudah ada. Jadi masih banyak produk inovatif yang belum difatwakan DSN-MUI.¹¹¹ Produk-produk inovatif ini siap dijadikan rujukan dalam inovasi produk di tengah persaingan dengan bank konvensional dan semakin kompleksnya kebutuhan finansial masyarakat.

Sebanyak 50-an konsep inovasi ini berasal dari penggalian terhadap fiqh muamalah kontemporer yang didasarkan pada ilmu ushul fiqh, *qawa'id fiqh*, *falsafah tasyri'*, *tarikh tasyri'* dan *maqashid syariah*.¹¹² Penggalian ini akan menciptakan produk yang unggul dan khas syariah yang pada gilirannya akan mewujudkan differensiasi produk.

Inovasi produk menjadi kunci perbankan syariah untuk lebih kompetitif dan lebih berkembang dengan cepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Keberhasilan sistem perbankan syariah di masa depan akan banyak tergantung kepada kemampuan bank-bank syariah menyajikan

¹⁰⁹ Abdul Gafur Anshori, *Payung* hal. 123-128.

¹¹⁰ [www. Islamicfinance.co.id](http://www.Islamicfinance.co.id) diakses pada tanggal 25 Oktober 2010.

¹¹¹ *Ibid.*

¹¹² *Ibid.*

produk-produk yang menarik, kompetitif dan memberikan kemudahan transaksi, sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Karena itu bank-bank syariah, termasuk PT. BPRS Dana Hidayatullah harus mengalokasikan dana untuk peningkatan kualitas SDM dengan menggelar *training* atau *workshop* inovasi produk, bahkan membantu memberikan beasiswa bagi karyawannya untuk kuliah S2 Ekonomi Syariah. Seandainya tidak bisa menyeluruh beasiswanya, minimal sebagian, sepertiga atau seperempat dari biaya kuliah.

Faktor berikutnya adalah pemahaman produk dan pengetahuan syariah yang masih lemah yang dimiliki oleh setiap insan perbankan syariah tidak dapat dijadikan sebagai dasar dalam mengembangkan produk bank syariah. Minimnya pengetahuan mengenai aspek fiqh dalam perbankan syariah menjadi salah satu kendala dalam pengembangan produk di bank syariah, termasuk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah.

Memang untuk memasyarakatkan produk-produk perbankan syariah terlebih produk-produk hasil inovasi, bukanlah suatu pekerjaan mudah. Tariqullah Khan sebagaimana yang dikutip Edi Suandy Hamid secara sistematis menunjukkan beberapa aspek yang menyebabkan pentingnya ekonomi Islam, termasuk perbankan syariah disebarluaskan dan kendalanya, yakni:¹¹³ *Pertama*, masih terbatasnya penerapan prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan perekonomian kita sehari-hari. Ini terjadi karena terbatasnya ahli syariah yang memahami dan mendalami ilmu

¹¹³ *Ibid*

ekonomi, dan terbatasnya ekonom muslim yang mendalami syariah. padahal pengajaran dan pengkajian ekonomi Islam menuntut adanya individu yang berkeahlian pada kedua bidang itu. *Kedua*, ekonom-ekonom muslim dewasa ini lebih akrab dengan teori ekonomi konvensional, walaupun sebenarnya prinsip-prinsip ajaran ekonomi Islam sudah lebih dulu muncul dibanding ekonomi modern saat ini. Diabaikannya kontribusi ekonomi Islam ini agaknya berkaitan dengan kurangnya upaya pemasyarakatan ekonomi Islam. *Ketiga*, lembaga-lembaga keuangan yang eksis dan berkembang dewasa ini didasarkan pada prinsip-prinsip yang tidak sejalan dengan ajaran Islam. Tanpa dukungan institusi keuangan yang islami untuk membuktikan model-model ekonomi Islam, maka perkembangan ekonomi Islam akan menjadi sulit. Disinilah factor kebijakan pengembangan dari pemerintah dan BI sebagai bank sentral menjadi sangat dibutuhkan.

Harus dicatat, melakukan inovasi produk bukan hanya dengan meniru atau merujuk produk-produk yang sudah dipraktekkan di luar negeri. Inovasi produk juga dapat dilakukan dengan menggali dan mengembangkan secara kreatif konsep-konsep fiqh muamalah kontemporer dengan menggunakan ilmu *ushul fiqh*, *qawaid fiqh*, *tarikh tasyri'* dan falsafahnya, serta dan ilmu *maqashid syariah*. Metode Ijtihad *insya'iy* dan ijtihad *intiq'a'iy* sebagaimana yang ditawarkan Yusuf al Qaradhawy sangat diperlukan dalam melakukan inovasi produk.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah penyusun uraikan pada bab-bab terdahulu, maka dapat ditarik kesimpulan yang merupakan jawaban atas permasalahan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Hasil penelitian pada PT. BPRS. Dana Hidayatullah yogyakarta, bahwa inovasi produk yang terdapat di PT. BPRS Dana Hidayatullah berupa produk gadai syariah, dimana gadai syariah tersebut diluncurkan guna memenuhi kebutuhan pembiayaan kepada masyarakat kelas ekonomi menengah ke bawah. Adapun kebijakan inovasi produk maupun pengembangan produk mengacu kepada prosedur Bank Indonesia (BI). Jadi setiap PT. BPRS. Dana Hidayatullah meluncurkan suatu produk baru, harus mendapatkan izin terlebih dahulu dari BI, yang kemudian BI akan menindaklanjuti dengan meninjau kembali apakah produk tersebut sesuai dengan prinsip syariah dan sistem operasional prosedur. dan selalu dalam persetujuan maupun pengawasan Dewan Pengawas Syariaah.
2. PT. BPRS. Dana Hidayatullah, dalam pengembangan produk-produknya tidak hanya bekerjasama dengan BMT lokal tetapi juga bekerja sama dengan beberapa BMT yang berada di luar daerah, agar manfaatnya bisa dirasakan di dalam maupun luar daerah, sejauh ini terdapat 15 BMT yang sudah bekerjasama dengan BPRS Dana Hidayatullah. Selain itu dalam

pengembangan atau pengenalan produknya, BPRS Dana Hidayatullah kerap melakukan studi banding ke luar daerah.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi inovasi produk pada BPRS Dana Hidayatullah, salah satunya dengan mengamati kebutuhan nasabah atau masyarakat, seperti pada tahun 2010 BPRS Dana Hidayatullah telah meluncurkan produk terbaru yaitu gadai syariah, mengingat kebutuhan masyarakat akan pegadaian sangat tinggi, karna prosesnya yang cepat dalam mencairkan dana. Sehingga ditawarkanlah pegadaian yang berbasis syariah sebagai alternatif.

B. Saran

1. Kepada Bank Pembiayaan Rakyat syariah PT BPRS Dana Hidayatullah diharapkan agar lebih inovatif lagi dalam pengembangan inovasi produk, tidak hanya mencontoh produk yang sudah ada di kembangkan oleh bank syariah lainnya, tetapi juga bisa mengacu pada fikih muamalah kontemporer, ilmu maqasid syariah serta tarikh tasry sangat diperlukan dalam melakukan pengembangan dan inovasi produk.
2. Kepada Bank Indonesia disarankan memberikan stimulant dengan aturan-aturannya yang dapat mendorong pertumbuhan bank syariah dan dapat meningkatkan pengembangan inovasi produk.
3. Kepada anggota DPS diharapkan meningkatkan kemampuan, pengetahuan dan kualitas diri dengan menambah pengetahuan aspek perbankan syariah baik dari sisi keilmuan maupun praktiknya. Dan benar-benar mengawasi setiap prosedur yang ada.

4. Kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah diharapkan secara sungguh-sungguh menerapkan prinsip syariah. Dalam persaingan perbankan syariah yang semakin kompetitif dikhawatirkan terjadi penyimpangan syariah, untuk itu diharapkan komitmen perbankan untuk konsisten menerapkan prinsip syariah.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Karim , Adiwarman, 2003. *Bank Islam analisis fiqih dan keuangan*. Jakarta: The International Institute of Islamic Thought IIIT.
- _____, 2004. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. edisi ketiga. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- _____, 2002. *Ekonomi Mikro Islam*. Jakarta : The International Institute of Islamic Thought Indonesia.
- M. Sayuthi, Ali, 2002. *Metodologi Penelitian Agama: Pendekatan Teori dan Praktek*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Anshori , Abdul Gafur, 2009 *Payung Hukum Perbankan Syariah (UU di Bidang Perbankan, Fatwa DSN MUI, Dan peraturan bank Indonesia)*. Yogyakarta: UII Press.
- _____, 2008 *Penerapan Prinsip Syariah Dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rukman, Amir Machmud, 2010. *Bank Syariah Teori, Kebijakan , dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Hermansyah. 2011. *Kultursigrafi Ekonomi Islam di Indonesia, Pertautan Antara Ekonomi Islam dengan Lokalitas ke-Indonesiaan Bersama Kearifan Lokal Suku Sasak di Pulau Lombok, Mataram NTB*: CV. Dimensi Raya.
- Sudarmono, Heri, 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Edisi Tiga*. Yogyakarta: Ekonesia.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media
- Maryono. 1997. *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kinesa Cipta
- Syafi'i Antonio, Muhammad, 1999 *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendikiawan*. Jakarta: Tazkia Institute.
- _____, 2001 *Bank Syariah: Teori dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

Muhammad, 2005. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu.

_____, 2003. *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah, Mudharabah Dalam Wacana Fiqih dan Praktek dalam Ekonomi Modern*, Yogyakarta: Pusat Studi Ekonomi Islam STIS.

_____, 2003. *Metodologi Penelitian Pemikiran Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Ekonisia.

_____, 2000 *System dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. (Yogyakarta: UII Press.

_____, 2005. *Manajemen Bank Syariah. Edisi Revisi*. (Yogyakarta: UPP AMP YKPN)

Shahrur, Muhammad, 2007 *Prinsip dan Dasar Hermeneutika Hukum Islam Kontemporer*. (Yogyakarta: eLSAQ Press)

Rianto, M. Nur., 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta

Chamid, Nur. 2010. *Jejak langkah dan sejarah pemikiran ekonomi islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Usman, Rachmadi.2009. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.

Sjahdeini, Sutan Remy, 1999. *Perbankan Islam*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.

Sukardi. 2005 *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kompetensi dan Prakteknya*. (Jakarta: PT. Bumi Aksara,

Haidar Naqvi, Syed Nawab. 2003. *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*. Terj. M. Saiful Anam dan M. Ufuq Mubin. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Rivai, Veithzal, 2007. *Bank and Finansial Institution Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

_____, dkk. 2009. *Ekonomi syariah Konsep dan Penguatan Kelembagaanya*. Semarang: Pustaka Rizki Putra.

Surakhmad, Winarno, 1983. *Pengantar penelitian Ilmiah*, Bandung: Tarsito.

Sutojo, Siswanto, 2001, *Menyusun Strategi Harga*, Jakarta: Damar Mulia Pustaka.

Prasetyo, P. Eko “*Strategi Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan Melalui Pengembangan Pemasaran dan Permodalan di Propinsi Yogyakarta*” (tesis MSI UII) Thn 2000

Lukman “*System Pembiayaan Musyarakah dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan Usaha*” (Tesis MSI UII) Thn 2006.

Hanafi Zuarni, Muhammad “*Persepsi Nasabah Terhadap System Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Jabar Syariah Cabang Cirebon*” (Tesis MSI UII) Thn 2006.

Internet

http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/1782/3/chapter_II.pdf. Diakses pada tanggal 03 Februari 2011

Hermansyah. *Kurikulum Ekonomi Islam di PTN dan PTS dan Perannya Dalam Pengembangan Perbankan Syariah*. akses pada <http://hermaninbismillah.blogspot.com> diunduh pada 15 Mei 2011

Statistik Perbankan Syariah. Oktober 2010. Bank Indonesia. Tim Informasi Perbankan Syariah @bi.go.id

[www. Islamicfinance.co.id](http://www.Islamicfinance.co.id) Oktober 2010

[Http://www.Outlook Perbankan Syariah Indonesia](http://www.OutlookPerbankanSyariahIndonesia.com), Direktorat Perbankan Syariah 2010

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Isfi Sholihah, S. Sos.I

NIM : 08913072

Jurusan : Ekonomi Islam

Tempat, Tanggal Lahir : Bagik Longgek, 19 Desember 1984

Alamat Asal : Jl. Kapuas III No. 10 Perumnas RT/RW: 008/003
Kel. Tanjung karang, Kec Ampenan, Kodya Mataram.
Lombok Barat.

Riwayat Pendidikan : MI NW No, 5 Pancor 1997

MTs. N Selong 2000

MAK NW Pancor 2003

UIN Sunan Kalijaga angkatan 2003-2008

Nama Ayah : TG. Drs. H. Abd, Hanan

Nama Ibu : Hj. Faridah Andriani

Pekerjaan : -

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana kebijakan inovasi produk perbankan syariah pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta? Misalnya kebijakan SK?
2. Bagaimana mekanisme inovasi produk perbankan syariah pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta?
3. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi inovasi produk pada PT. BPRS Dana Hidayatullah Yogyakarta?
4. Kemudian inovasi produk tersebut apakah ada yang merupakan pengajuan dari nasabah? prosesnya seperti apa?
5. Untuk Apa inovasi produk PT. BPRS Dana hidayatullah?
6. pengembangan produknya, hal-hal apa yang dilakukan oleh pihak bank untuk mengembangkan suatu produk, agar masyarakat lebih mengetahui dan tertarik terhadap produk tersebut.?
7. Dari sekian banyak produk. Produk apa yang paling diminati nasabah? Alasan apa sehingga produk tersebut yang paling banyak diminati?



PT BPR SYARIAH Dana Hidayatullah

Nomor : 01/OP-DH/I/2010
Lampiran : 1 (satu) Berkas

Yogyakarta, 9 Januari 2010

Kepada Yth.
Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (BI)
Di
J a k a r t a

Perihal : Permohonan Izin Produk Gadai (Rahn) Emas Syariah.

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Salam dan doa semoga Bapak beserta staff selalu berada dalam lindungan Allah SWT dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, amiin.

Dalam rangka membantu ekonomi umat Islam khususnya Usaha Kecil dan Mikro (UKM) serta pengembangan bisnis PT BPR Syariah Dana Hidayatullah kami bermaksud mengeluarkan Produk Gadai (Rahn) Emas Syariah, oleh karena itu kami mengajukan permohonan persetujuan dari Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia (BI) terhadap produk dan jasa Gadai (Rahn) Emas Syariah (untuk kantor pusat atau cabang).

Sebagai bahan dan dasar pertimbangan bersama ini kami sampaikan data – data kelengkapan sebagaimana terlampir, sebagai berikut :

Copy fatwa DSN tentang produk Rahn dan Rahn Emas.

Copy opini syariah dari Dewan Pengawas Syariah tentang produk Gadai (Rahn) Emas Syariah.

Analisa SWOT produk Gadai (Rahn) Emas Syariah.

Sistem dan Prosedur Operasional (SCP) produk Gadai (Rahn) Emas Syariah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

PT BPR Syaria'h Dana Hidayatullah
Direksi,



Lili Erwiyati, SE
Direktur Utama

Tembusan:

Kepada Yth. Dewan Komisaris PT BPR Syariah Dana Hidayatullah.

Kepada Yth. Dewan Pengawas Syariah PT BPR Syariah Dana Hidayatullah.

Pertinggal.

Yogyakarta, 29 Desember 2009

Kepada,
Yth. Direksi BPR Syariah Dana Hidayatullah
Di Tempat

Perihal : OPINI DEWAN PENGAWAS SYARIAH (DPS)
GADAI EMAS SYARIAH

Assalamu'alaikum wr. wb.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayahNya kepada kita semua.Amin.

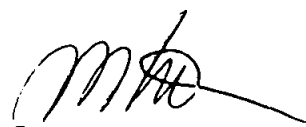
Menunjuk surat dari Direksi BPR Syariah Dana Hidayatullah No: 19/OP-DH/INT/XII/2009, tanggal 22 Desember 2009, perihal Permohonan Opini Dewan Pengawas Syariah tentang Produk Gadai Emas Syariah, maka bersama dengan ini perlu kami sampaikan hal – hal sebagai berikut :

1. Berdasarkan kajian kami terhadap produk dimaksud dari draft SOP serta dokumen – dokumen pendukung lainnya, secara prinsip kami dapat menyetujui produk Gadai Emas Syariah (Ar Rahnu).
2. Adapun hal – hal lain yang perlu mendapatkan perhatian adalah :
 - a. Dikelola secara profesional dengan mengacu prinsip syariah serta prinsip kehati-hatian bank.
 - b. Biaya penitipan yang dipungut tidak berbasis bunga atau berdasarkan sistem tiering (biaya penitipan) emas yang tidak memberatkan nasabah.

Demikian opini dari kami semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Dewan Pengawas Syariah
PT BPR Syariah Dana Hidayatullah



Prof. DR. H. Muhammad, M.Ag
Ketua

Kepada Direksi
PT BPRS Dana Hidayatullah
Jl. Ngasem 52 A
YOGYAKARTA

Perihal : Permohonan Izin Produk Gadai (Rahn) Emas Syariah

Menindaklanjuti surat Saudara No.01/DP-DH/2010 tanggal 9 Januari 2010 perihal tersebut diatas, dengan ini diberitahukan bahwa permohonan izin produk Gadai (Rahn) Emas Syariah belum dapat diproses lebih lanjut karena belum dilengkapi dengan dokumen sebagaimana diatur dalam SE No.10/31/DPbS tanggal 7 Oktober 2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah sebagai berikut:

1. Produk Gadai (Rahn) Emas yang dicantumkan kata "iB".
2. Pendapat/opini syariah dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang dilengkapi dengan:
 - a. Akad yang digunakan.
 - b. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) yang digunakan.
 - c. Kesesuaian produk dengan prinsip syariah.
 - d. Pendapat masing-masing DPS (ketua dan anggota).
 - e. Tanda tangan ketua dan anggota DPS.
3. Draft akad produk.
4. Keterangan mengenai kesesuaian produk baru dengan produk sebagaimana tercantum dalam Kodifikasi Produk Perbankan Syariah.

Sehubungan dengan hal tersebut, Saudara diminta untuk menyampaikan kelengkapan dokumen dimaksud pada kesempatan pertama.

Demikian agar maklum dan mendapat perhatian Saudara.

BANK INDONESIA YOGYAKARTA


Juwandi Darmoatmodjo
Pengawas Bank Madya

cc... Dewan Komisaris PT BPRS Dana Hidayatullah

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
NO: 25/DSN-MUI/III/2007
Tentang
RAHN

Menimbang
Mengingat
Memperhatikan
MEMUTUSKAN
Menetapkan

TENTANG

RAHN

Pertama : **HUKUM**

1. Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan hutang dalam bentuk Rahn dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut.

Kedua : **Ketentuan Umum**

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua hutang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali seizin *Rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *Marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *Rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *Marhun*
 - a. Apabila jatuh tempo, *Murtahin* harus memberi peringatan *Rahin* untuk segera melunasi hutangnya.
 - b. Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka *Marhun* dijual paksa/dieksesekusi melalui lelang sesuai syariat.

c. Hasil penjualan *Marham* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan, dan pembayaran yang belum dibayar serta biaya lainnya.

d. Kepemilikan hasil penjualan ini tetap milik *Rahin* dan tidak akan dipisahkan dari kepemilikan *Rahin*.

Ketiga : **Ketentuan Penutup**

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagai mana mestinya.



Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 15 Rabiul Akhir 1423 H / 26 Juni 2002 M

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

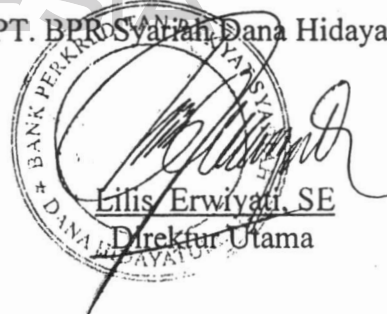
KESESUAIAN PRODUK BARU DALAM KODIFIKASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH

Dalam kodifikasi produk yang dikeluarkan Bank Indonesia pada tahun 2008 tidak disebutkan secara tegas produk Gadai (Rahn) tetapi dalam rangka mempercepat perbankan syariah Bank Indonesia telah mengeluarkan Grand Strategy pengembangan pasar perbankan syariah. Salah satu programnya adalah pengembangan produk. Program pengembangan produk ini sangat berguna untuk mengkongkritkan keunikan perbankan syariah yang memiliki keragaman produk dan skema keuangan yang variatif. Program tersebut juga dimaksudkan untuk pencitraan perbankan syariah dalam hubungannya dengan pengembangan produk. Pengenalan produk perbankan syariah tidak lagi menggunakan istilah bahasa arab tetapi menggunakan bahasa Indonesia yang disertai dengan skema keuangan yang mudah dipahami untuk mendapatkan respon yang bagus dari calon nasabah.

Berangkat dari hal tersebut, Bank Indonesia mengeluarkan daftar produk perbankan syariah dalam rangka untuk menguatkan Brand perbankan syariah “ Lebih Dari Sekedar Bank”, dimana produk dan jasa perbankan syariah lebih Beragam, Skema Keuangan lebih Bervariasi, Fleksibel dan Saling Menguntungkan. Salah satu dari sekian banyak produknya adalah Gadai Emas iB dengan skema keuangannya berupa pinjaman uang dan sewa sebagaimana terlampir.

Yogyakarta, 23 Maret 2010

PT. BPR Syariah Dana Hidayatullah



Lilis Erwiyati, SE
Direktur Utama

DAFTAR PRODUK PERBANKAN SYARIAH

Perbankan Syariah Lebih Dari Sekedar Bank

Produk dan Jasa Perbankan yang Lebih Beragam, dan Skema Keuangan yang Lebih Ber variasi, Fleksibel dan Saling Menguntungkan

Nama Produk	Skema Keuangan
Giro iB (Rupiah dan USD)	Tabungan
TABUNGAN iB	
Tabungan iB	Fleksibel, Tilipat/ Penyerahan Modal
Tabungan Haji/Umrah iB	Fleksibel, Tilipat/ Penyerahan Modal
Tabungan Pendidikan iB	Penyerahan Modal
Tabungan Perencanaan iB	Penyerahan Modal
Tabungan Arisan iB	Penyerahan Modal
DEPOSITO iB	
Deposito iB (Rupiah dan USD)	Penyerahan Modal
Deposito Special Investment Deposito iB	Penyerahan Modal untuk Proyek Tertentu Sesuai Keinginan Nasabah/Investor
JASA iB	
Jasa Bank Garansi iB	Penjaminan
Jasa Syariah Card iB	Penjaminan, Pinjaman Uang dan Perwakilan
Jasa Penukaran Uang iB	Penukaran dua mata uang yang berbeda
Jasa Kirim Uang iB (Rupiah dan Valas)	Perwakilan
Jasa Bancassurance iB	Perwakilan dengan fee



Nama Produk	Skema Keuangan
Jasa L/C Ekspor IB	Perwakilan dengan Fee, Jual Beli dan Penjaminan
Jasa L/C Impor IB	Perwakilan dengan Fee dan Penjaminan
Gadai Emas IB	Pinjaman Uang dan Sewa
PEMBIAYAAN	
Pembiayaan Multitask IB (KPA, B dan M) Pendidikan, Pernikahan, Kesehatan	Sewa
Pembiayaan Pemilikan Rumah IB (KPA IB)	Fleksibel, Jual Beli dengan Margin, Jual Beli dengan Pembiayaan Sewa Beli (Leasing)
Pembiayaan Pemilikan Mobil IB (KPA IB)	Fleksibel, Sewa Beli dengan Margin, Sewa Beli (Leasing), Sewa
Kartu Kredit IB	Penjaminan, Pinjaman Uang, Sewa dan Perwakilan
Pembiayaan Dana Perputar IB	Kemitraan
Pembiayaan Menengah dan Korporasi IB	Fleksibel, Kemitraan/ Penyerahan Modal
Pembiayaan Mikro dan Kecil IB	Fleksibel, Kemitraan/ Penyerahan Modal
Pembiayaan Rekening Koran IB	Kemitraan
Pembiayaan Sindikasi IB	Kemitraan
Pembiayaan Modal Kerja IB	Fleksibel, Kemitraan/ Penyerahan Modal
Pembiayaan Sewa Equipment IB	Sewa Beli (Leasing)
Pembiayaan ke Sektor Pertanian IB	Jual Beli dengan Pesanan secara Paralel
Pembiayaan Dana Talangan IB	Pinjaman Uang

Penjualan

