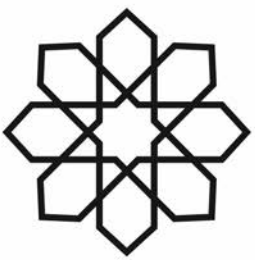
Perbankan Syariah:
Sebuah Tinjauan Integral

Sebuah Tinjauan Filosofis, Operasional, dan Strategis

Dr. Drs.Agus Sarono, M.H.

Yoga Pratama

ISBN 978-634-7442-02-4



Perbankan Syariah: Sebuah Tinjauan Integral

Sebuah Tinjauan Filosofis, Operasional, dan Strategis

Dr. Drs.Agus Sarono, M.H.

Dr. Drs.Agus Sarono, M.H.

PERBANKAN SYARIAH: SEBUAH TINJAUAN INTEGRAL

Sebuah Tinjauan Filosofis, Operasional, dan Strategis

ISBN : 978-634-7442-02-4
Penerbit Yoga Pratama
Jl. Puspowarno Selatan No. 53 Semarang 50143
Telp. 024-7625016, e-mail : yogapratama_014@yahoo.co.id

xxx, 808 hal, 155 X 230 mm
Layout : Apriya Heri S
Cover : Apriya Heri S
Image source : unsplash.com

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang
Dilarang mengutip, memperbanyak, dan mengedarkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Undang undang Nomor 28 Tahun 2014

Pasal 112
Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan perbuatan pasal 7 ayat (3) dan atau pasal 52 untuk penggunaan secara komersial, dipidana dengan pidana penjara paling lama 2 (dua) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Pasal 113
(1). Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
(2). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)
(3). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secra komesial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000.00 (satu miliar rupiah)
(4). Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000.00 (empat miliar rupiah)

Pasal 114
Setiap orang yang mengelola tempat perdagangan dalam segala bentuknya yang dengan sengaja dan mengetahui membiarkan penjualan dan atau penggandaan barang hasil pelanggaran hak cipta dan atau hak terkait ditempat perdagangan yang dikelolanya sebagaimana dimaksud dalam pasal 10, dipidana dengan pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah)

PRAKATA

Buku ini hadir di tengah dinamika perkembangan industri keuangan syariah global yang menunjukkan resiliensi sekaligus tantangan adaptasi yang signifikan. Keuangan syariah, khususnya perbankan, telah melampaui fase pengenalan dan kini memasuki era pematangan, di mana tuntutan terhadap kedalaman substansi, inovasi produk, dan dampak sosial yang nyata menjadi semakin krusial. Naskah ini disusun bukan sekadar sebagai kompilasi teknis operasional perbankan syariah, melainkan sebagai sebuah tinjauan integral yang mengawinkan landasan filosofis, kerangka regulasi, manajemen praktis, hingga visi masa depan dalam satu alur pembahasan yang koheren. Tujuannya adalah untuk membekali pembaca, baik akademisi, praktisi, regulator, maupun mahasiswa, dengan pemahaman holistik yang melampaui tataran prosedural.

Setiap bab dalam buku ini dirancang untuk berdiri sendiri sebagai analisis mendalam atas topik spesifik, tetapi juga terjalin erat dengan bab-bab lainnya untuk membentuk sebuah mosaik pengetahuan yang utuh. Pembahasan dimulai dari akar filosofis ekonomi Islam yang

menjadi jiwa dari seluruh transaksi, bergerak menuju fiqh muamalah yang menjadi kerangka legalnya, hingga menyelami kompleksitas manajemen risiko, akuntansi, dan tata kelola yang menjadi tulang punggung operasionalnya. Bagian akhir buku ini didedikasikan untuk mengeksplorasi isu-isu kontemporer dan strategis, seperti transformasi digital, keuangan berkelanjutan, dan peran perbankan syariah dalam ekosistem halal global.

Penyusunan buku referensi ini tidak akan terwujud tanpa kontribusi pemikiran dan dukungan dari berbagai pihak. Ucapan terima kasih setinggi-tingginya saya sampaikan kepada rekan-rekan akademisi di akultas Hukum Universitas Diponegoro, yang telah memberikan masukan kritis dan membangun. Apresiasi khusus juga ditujukan kepada para praktisi perbankan syariah yang berbagi pengalaman lapangan yang tak ternilai harganya. Semoga karya sederhana ini dapat memberikan sumbangsih bagi penguatan literasi dan pengembangan industri keuangan syariah di Indonesia dan di kancah internasional. Kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis harapkan untuk penyempurnaan di masa mendatang.

Semarang, Oktober 2025
Dr. Drs. Agus Sarono, M.H.

KATA PENGANTAR

Sistem keuangan modern berdiri di persimpangan jalan antara penciptaan kekayaan dan pencarian keadilan. Di tengah berbagai krisis finansial yang menyoroti kerapuhan sistem konvensional, perbankan syariah menawarkan sebuah paradigma alternatif yang berakar pada prinsip etika, keadilan, dan kemaslahatan sosial. Buku "PERBANKAN SYARIAH: SEBUAH TINJAUAN INTEGRAL" ini mencoba membedah paradigma tersebut secara komprehensif, dengan tujuan menyajikan sebuah panduan otoritatif yang relevan bagi konteks kekinian. Buku ini tidak hanya menjawab pertanyaan "bagaimana" perbankan syariah beroperasi, tetapi juga menggali pertanyaan fundamental "mengapa" ia ada dan untuk tujuan apa ia didirikan.

Pembaca akan diajak untuk memahami bahwa perbankan syariah bukanlah sekadar produk substitusi dari perbankan konvensional yang dihilangkan unsur bunganya. Jauh dari itu, ia merupakan manifestasi dari sebuah pandangan dunia (*weltanschauung*) Islam yang integral, di mana aktivitas ekonomi tidak dapat dipisahkan dari dimensi spiritual

dan tanggung jawab sosial. Mulai dari konsep Tauhid sebagai landasan utama, hingga penerapan *Maqashid Syariah* sebagai tujuan akhir, setiap aspek operasional bank syariah idealnya merupakan cerminan dari nilai-nilai luhur tersebut. Oleh karena itu, buku ini memberikan porsi yang seimbang antara pembahasan teori fundamental dan analisis studi kasus praktis di industri.

Struktur buku ini dirancang secara sistematis, memandu pembaca dari fondasi teoretis menuju aplikasi praktis yang kompleks. Bagian awal mengupas tuntas landasan filosofis dan fikih yang menjadi DNA perbankan syariah. Bagian selanjutnya membedah struktur, operasional, dan produk-produk inti yang menjadi kegiatan sehari-hari bank. Pembahasan kemudian berlanjut ke isu-isu manajerial yang krusial seperti manajemen risiko dan akuntansi, sebelum akhirnya ditutup dengan analisis tren masa depan, termasuk digitalisasi, keuangan berkelanjutan, dan peran strategis Indonesia dalam ekosistem halal global.

Harapan terbesar kami adalah buku ini dapat menjadi referensi utama yang mencerahkan, menantang pemikiran, dan menginspirasi inovasi. Bagi mahasiswa, semoga buku ini membuka cakrawala pemahaman yang lebih dalam. Bagi praktisi, semoga ia menjadi panduan dalam pengambilan keputusan yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga bermakna secara sosial dan spiritual. Bagi regulator dan pembuat kebijakan, semoga buku ini memberikan perspektif untuk merumuskan kerangka kerja yang lebih kondusif bagi pertumbuhan industri yang sehat dan berdampak. Selamat membaca dan mendalami kekayaan intelektual keuangan syariah

Prof. Dr. Retno Saraswati, S.H. M.Hum
Dekan Fak. Hukum Universitas Diponegoro

DAFTAR ISI

Prakata iii
Kata Pengantar v
Daftar Isi vii

Bab I Filosofi Islam Dalam Sistem Keuangan 1
Pendahuluan 1
1.1. Konsep Tauhid dan Implikasinya dalam Ekonomi 4
1.1.1. Allah sebagai Pemilik Absolut Harta (Mal) 8
1.1.2. Manusia sebagai Khalifah dan Pengelola Sumber Daya 11
1.1.3. Prinsip Pertanggungjawaban (Akuntabilitas) di Dunia dan Akhirat 15
1.2. Dasar-Dasar Keadilan Sosial dan Distribusi Kekayaan 18
1.2.1. Larangan Eksploitasi dan Penumpukan Harta 21
1.2.2. Peran Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF) dalam Pemerataan..... 24

1.2.3. Konsep Maslahah (Kemaslahatan Umum) sebagai Tujuan Utama 27
1.3. Etika Transaksi dan Larangan Utama..... 31
1.3.1. Pengharaman Riba (Interest) dan Jenis-Jenisnya 34
1.3.2. Pengharaman Gharar (Ketidakpastian Berlebihan) dan Maysir (Perjudian) 37
1.3.3. Pentingnya Transparansi dan Kejujuran (Siddiq) dalam Muamalah 40
1.4. Maqashid Syariah dan Hubungannya dengan Perbankan 43
1.4.1. Pemeliharaan Agama (Hifzh al-Din) dalam Transaksi 46
1.4.2. Pemeliharaan Jiwa (Hifzh an-Nafs) dan Kesejahteraan 49
1.4.3. Pemeliharaan Harta (Hifzh al-Mal) melalui Investasi yang Adil 51
1.5. Perbandingan Sistem Ekonomi Islam dan Konvensional 54
1.5.1. Perbedaan Mendasar dalam Konsep Uang dan Modal 57
1.5.2. Kritik Ekonomi Islam terhadap Kapitalisme dan Sosialisme 60
1.5.3. Visi Sistem Keuangan yang Beretika dan Berkelanjutan 62
Kesimpulan 65
Glosarium Bab 66
Daftar Pustaka Bab 67

Bab II Fiqh Muamalah Dan Ragam Akad Keuangan 71
Pendahuluan 71
2.1. Rukun dan Syarat Sah Akad Keuangan Syariah 74

2.1.1. Unsur-Unsur Dasar Akad (Aqidain, Mahallul Aqdi, Sighat) 77
2.1.2. Konsekuensi Hukum (Implikasi Syara') dari Akad 80
2.1.3. Klasifikasi Akad: Tabarru' (Sosial) dan Tijari (Komersial) 82
2.2. Akad Berbagi Risiko (Profit and Loss Sharing)..... 85
2.2.1. Musyarakah: Prinsip Kemitraan Modal dan Manajemen 88
2.2.2. Mudharabah: Prinsip Kemitraan Modal dan Keahlian..... 91
2.2.3. Aplikasi Kombinasi Akad (Hybrid Contracts) 94
2.3. Akad Jual Beli Berbasis Keuntungan (Mark-Up) ... 97
2.3.1. Murabahah: Mekanisme Penjualan dengan Cost Plus Profit 99
2.3.2. Salam dan Istishna': Pembiayaan Pra-Produksi dan Manufaktur 102
2.3.3. Isu Hukum Kepemilikan Aset (Qabdh Hakiki dan Hukmi)..... 105
2.4. Akad Sewa dan Jasa (Ijarah dan Ujrah) 107
2.4.1. Ijarah: Prinsip Pemindahan Hak Guna Aset 110
2.4.2. Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT): Sewa dengan Opsi Kepemilikan..... 112
2.4.3. Ujrah: Kompensasi Jasa (Fee-Based Income) 115
2.5. Akad Pelengkap (Pendukung)..... 118
2.5.1. Rahn (Gadai), Kafalah (Penjaminan), dan Wakalah (Perwakilan)..... 121
2.5.2. Qardh Hasan (Pinjaman Kebajikan) dan Sumber Dananya..... 123
2.5.3. Sharf (Jual Beli Mata Uang) dan Batasannya 126

Kesimpulan 128
Glosarium Bab 130
Daftar Pustaka Bab 131

Bab III Konteks Makroekonomi dan Sistem Moneter Islam ... 133
Pendahuluan 133
3.1. Konsep Uang dan Fungsi Bank Sentral dalam Islam..... 135
3.1.1. Uang sebagai Alat Tukar dan Pengukur Nilai, Bukan Komoditas..... 138
3.1.2. Pandangan Islam terhadap Inflasi dan Deflasi..... 140
3.1.3. Peran Bank Sentral dalam Mengawasi Kepatuhan Syariah 142
3.2. Instrumen Kebijakan Moneter Syariah 144
3.2.1. Operasi Pasar Terbuka Syariah (Sertifikat Bank Indonesia Syariah - SBIS)..... 147
3.2.2. Fasilitas Likuiditas Syariah (Giro Wajib Minimum - GWM Syariah)..... 150
3.2.3. Pengendalian Likuiditas Melalui Sukuk 151
3.3. Stabilitas Sistem Keuangan Syariah 154
3.3.1. Mekanisme Penyerapan Risiko (Risk-Sharing) 157
3.3.2. Peran DPS dalam Menjaga Stabilitas dan Kepercayaan 159
3.3.3. Pengaruh Siklus Bisnis terhadap Akad Bagi Hasil.. 162
3.4. Integrasi Bank Syariah dalam Sistem Keuangan Nasional. 164
3.4.1. Konsep Dual Banking System di Indonesia..... 167
3.4.2. Hubungan dan Keterkaitan dengan Pasar Modal Syariah..... 170
3.4.3. Peran Bank Syariah dalam Pembangunan Ekonomi Sektor Riil..... 172
3.5. Model Perekonomian Syariah Global 175
3.5.1. Kawasan Sentra Keuangan Syariah (Timur Tengah, Malaysia, Indonesia) 178

3.5.2. Harmonisasi Regulasi Internasional (IFSB, AAOIFI) 180
3.5.3. Prospek Mata Uang Digital Syariah (Digital Currency) 183
Kesimpulan 185
Glosarium Bab 187
Daftar Pustaka Bab 188

Bab IV Struktur Dan Tata Kelola Bank Syariah 191
Pendahuluan 191
4.1. Struktur Organisasi Bank Syariah 194
4.1.1. Perbedaan Struktur Organisasi Bank Umum Syariah (BUS) dan UUS 196
4.1.2. Kedudukan Direksi dan Dewan Komisaris 199
4.1.3. Fungsi Unit Kepatuhan dan Unit Audit Internal 201
4.2. Peran Sentral Dewan Pengawas Syariah (DPS) 204
4.2.1. Tugas, Kewenangan, dan Tanggung Jawab DPS 206
4.2.2. Proses Pengawasan dan Sertifikasi Produk oleh DPS 208
4.2.3. Kualifikasi dan Independensi Anggota DPS 210
4.3. Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Good Corporate Governance - GCG) Syariah 212
4.3.1. Prinsip-Prinsip GCG (Transparansi, Akuntabilitas, dsb.) 215
4.3.2. Penerapan GCG dalam Pengambilan Keputusan Strategis 217
4.3.3. Pengungkapan Kinerja Maqashid Syariah 219
4.4. Manajemen Risiko dan Kepatuhan Internal 221
4.4.1. Sistem Pengendalian Internal (SPI) Berbasis Syariah 224
4.4.2. Audit Syariah (Shariah Review) dan Prosedurnya ... 226
4.4.3. Penanganan dan Prosedur Pemurnian Pendapatan Non-Halal (Tathhir) 228

4.5. Standarisasi dan Regulasi di Indonesia 231
4.5.1. Peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam Pengawasan Prudential 234
4.5.2. UU Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008) ... 236
4.5.3. Kebijakan Konsolidasi dan Pembentukan Bank Syariah Besar 238
Kesimpulan 240
Glosarium Bab 242
Daftar Pustaka Bab 243

Bab V Penghimpunan Dana Berbasis Wadi'ah Dan Mudharabah 245
Pendahuluan 245
5.1. Prinsip Dana Pihak Ketiga (DPK) Syariah 247
5.2.1. Giro Wadiah: Karakteristik dan Pengelolaan Dana Likuid 250
5.2.2. Tabungan Wadiah: Pemberian Bonus (At-Thoyib) dan Kewajiban Bank 252
5.2.3. Akad Wadiah sebagai Titipan yang Dijamin 254
5.3. Produk Investasi (Mudharabah Mutlaqah) 256
5.3.1. Tabungan Mudharabah: Skema Bagi Hasil Fleksibel 259
5.3.2. Deposito Mudharabah: Skema Bagi Hasil Berjangka 260
5.3.3. Mekanisme Perhitungan dan Distribusi Nisbah Bagi Hasil 262
5.4. Strategi Peningkatan Kualitas DPK 264
5.4.1. Analisis Cost of Fund (CoF) Dana Syariah 267
5.4.2. Strategi Peningkatan Current Account Savings Account (CASA) 268
5.4.3. Inovasi Layanan Digital Banking untuk DPK 270
5.5. Akad Mudharabah Muqayyadah (Investasi Terikat) 273
Kesimpulan 275
Glosarium Bab 276
Daftar Pustaka Bab 278

Bab VI Pembiayaan Jual Beli Dan Jasa
(*Trade And Service Financing*) 281
Pendahuluaan 281
6.1. Pembiayaan Murabahah (Jual Beli) 283
6.1.1. Mekanisme Step by Step Pembiayaan Murabahah . 286
6.1.2 Perhitungan Marjin Keuntungan dan Metode Pembayaran Angsuran..... 288
6.1.3. Batasan dan Risiko Mark-Up pada Pembiayaan Jual Beli..... 291
6.2. Aplikasi Murabahah dalam Konsumsi..... 293
6.2.1. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah .. 295
6.2.2. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) Syariah..... 297
6.2.3. Pembiayaan Barang Konsumtif Lainnya (Kartu Pembiayaan)..... 298
6.3. Pembiayaan dengan Akad Ijarah (Sewa)..... 300
6.3.1. Ijarah Murni: Pembiayaan Sewa Aset Produktif..... 302
6.3.2. IMBT: Tahapan Sewa hingga Transfer Kepemilikan 305
6.3.3. Perbedaan IMBT dengan Sewa Beli Konvensional 307
6.4. Pembiayaan Jasa (Fee-Based Income)..... 309
6.4.1. Jasa Wakalah (Perwakilan) dalam Pembayaran dan Transfer..... 310
6.4.2. Jasa Kafalah (Penjaminan) dalam Bank Garansi 312
6.4.3. Peran Bank Syariah sebagai Agen Penjual Produk Syariah Lain..... 313
6.5. Pembiayaan Proyek Pra-Produksi..... 314
6.5.1. Pembiayaan Pertanian dengan Akad Salam 316
6.5.2. Pembiayaan Konstruksi dengan Akad Istishna' 318
6.5.3. Pengelolaan Risiko Kualitas dan Waktu Pengiriman Barang..... 320

Kesimpulan 322
Glosarium Bab 324
Daftar Pustaka Bab 325

Bab VII Pembiayaan Bagi Hasil Dan Investasi (*Risk Sharing Financing*) 327
Pendahuluan 327
7.1. Prinsip dan Mekanisme Mudharabah 329
7.1.1. Klasifikasi Mudharabah (Mutlaqah vs. Muqayyadah) 331
7.1.2. Penetapan Nisbah Bagi Hasil (Profit-Sharing Ratio) .. 333
7.1.3. Perlakuan terhadap Kerugian (Loss Bearing) 335
7.1.4. Peran Bank sebagai Shahibul Mal 337
7.1.5. Proses Seleksi dan Uji Tuntas Mudharib 339
7.1.6. Monitoring dan Pengawasan Proyek Mudharabah .. 340
7.1.7. Perbedaan dengan Pinjaman Konvensional 342
7.1.8. Aplikasi pada Pembiayaan Modal Kerja 344
7.1.9. Aplikasi pada Pembiayaan Startup Teknologi 345
7.1.10. Tantangan Asimetri Informasi dalam Mudharabah . 346
7.2. Prinsip dan Mekanisme Musyarakah 348
7.2.1. Musyarakah Permanen dan Musyarakah Mutanaqishah (MMq) 350
7.2.2. Struktur MMq dalam Pembiayaan Proyek Bersama (KPR) 352
7.2.3. Peran Mitra Pasif dan Mitra Aktif dalam Musyarakah 354
7.3. Perbandingan Bagi Hasil (Profit Sharing) dan Bagi Untung (Revenue Sharing) 356
7.3.1. Definisi dan Dasar Hukum Keduanya 358
7.3.2. Keunggulan dan Kelemahan Masing-Masing Metode 359
7.3.3. Fatwa DSN-MUI tentang Penggunaan Revenue Sharing 362

7.4. Aplikasi Bagi Hasil pada Sektor Produktif 363
7.4.1. Pembiayaan Modal Kerja untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) 365
7.4.2. Pembiayaan Investasi Jangka Panjang (Pabrik, Mesin) 367
7.4.3. Pembiayaan Venture Capital Syariah 368
7.5. Tantangan dan Mitigasi Risiko Bagi Hasil 370
7.5.1. Risiko Moral Hazard (Hidden Profit dan Hidden Effort) 372
7.5.2. Teknik Pengawasan dan Monitoring Proyek Bagi Hasil 373
7.5.3. Pentingnya Analisis Prospek Usaha (Feasibility Study) 375
Kesimpulan 377
Glosarium Bab 378
Daftar Pustaka Bab 380

Bagian III Manajemen Risiko Dan Akuntansi Holistik 383

Bab VIII Manajemen Risiko Spesifik Bank Syariah 385
Pendahuluan 385
8.1. Risiko Kepatuhan Syariah (Shariah Non-Compliance Risk) 387
8.1.1. Definisi dan Sumber-Sumber Risiko Ketidakpatuhan 389
8.1.2. Dampak Reputasi dan Finansial dari Pelanggaran Syariah 392
8.1.3. Mekanisme Mitigasi melalui Shariah Review dan DPS 394
8.2. Risiko Tingkat Imbal Hasil (Rate of Return Risk) 396
8.2.1. Definisi dan Pengaruhnya terhadap DPK Berbasis Investasi 398
8.2.2. Risiko Penghilangan Komersial (Displaced Commercial Risk - DCR) 400

8.2.3. Strategi Perataan Keuntungan (Profit Equalization Reserve - PER) 401
8.3. Risiko Likuiditas dan Risiko Pasar 403
8.3.1. Instrumen Pengelolaan Likuiditas Syariah (PUAS, SBIS) 405
8.3.2. Risiko Pasar pada Akad Jual Beli (Commodity Price Risk) 407
8.3.3. Pengelolaan Risiko Nilai Tukar (Sharf) 409
8.4. Risiko Kredit/Pembiayaan pada Akad Bagi Hasil 411
8.4.1. Risiko Agency Cost pada Mudharabah 412
8.4.2. Perlakuan Pembiayaan Bermasalah (Non-Performing Financing - NPF) 414
8.4.3. Strategi Restrukturisasi Pembiayaan Syariah 416
8.5. Kerangka Manajemen Risiko Komprehensif 418
8.5.1. Implementasi Prinsip Basel III dalam Konteks Syariah 419
8.5.2. Pengukuran Risiko Kuantitatif (Value at Risk - VaR Syariah) 420
8.5.3. Pelaporan Risiko dan Budaya Sadar Risiko di Bank Syariah 422
Kesimpulan 424
Glosarium Bab 425
Daftar Pustaka Bab 426

Bab IX Akuntansi Keuangan Syariah (Sak Syariah) 429
Pendahuluan 429
9.1. Kerangka Dasar dan Konsep Akuntansi Syariah 431
9.1.1. Tujuan Laporan Keuangan Syariah (Selain Laba, juga Kepatuhan Syariah) 434
9.1.2. Perbedaan Prinsip Akuntansi dengan Konvensional (PSAK 101-110) 436

9.1.3. Standar Akuntansi Internasional (AAOIFI vs. IFRS Syariah) 439
9.2. Akuntansi Penghimpunan Dana 442
9.2.1. Perlakuan Akuntansi Dana Wadiah dan Pengakuan Bonus 443
9.2.2. Akuntansi Dana Mudharabah dan Perhitungan Bagi Hasil 444
9.2.3. Penyajian Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Qardh 446
9.3. Akuntansi Pembiayaan Jual Beli 448
9.3.1. Pengakuan Aset dan Keuntungan Murabahah (Metode Kas vs. Akrual) 449
9.3.2. Akuntansi Salam dan Istishna' (Pengakuan Pendapatan) 450
9.3.3. Penyisihan Kerugian Pembiayaan Jual Beli 452
9.4. Akuntansi Pembiayaan Bagi Hasil 454
9.4.1. Pengakuan Investasi Mudharabah dan Musyarakah 455
9.4.2. Metode Pengakuan Pendapatan dan Pembagian Hasil 456
9.4.3. Perlakuan Akuntansi Kerugian Investasi (Mudharabah/Musyarakah) 457
9.5. Laporan Keuangan Holistik Bank Syariah 458
9.5.1. Laporan Posisi Keuangan dan Komponen Ekuitas Syariah 459
9.5.2. Laporan Laba Rugi dan Komponen Pendapatan Non-Halal 460
9.5.3. Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS) 461
Kesimpulan 462
Glosarium Bab 464
Daftar Pustaka Bab 465

Bab X Audit Syariah dan Kepatuhan Produk 467
Pendahuluan 467
10.1. Konsep dan Jenis Audit dalam Perbankan Syariah 469
10.1.1. Perbedaan Audit Keuangan, Audit Operasional, dan Audit Syariah 471
10.1.2. Tujuan dan Ruang Lingkup Audit Syariah 472
10.1.3. Standar Audit Syariah yang Berlaku (AAOIFI) 475
10.2. Metodologi Audit Kepatuhan Syariah 476
10.2.1. Pengujian Kepatuhan Akad (Contract Compliance Testing) 478
10.2.2. Verifikasi Sumber Pendapatan (Halal vs. Non-Halal) 479
10.2.3. Pelaporan Hasil Audit kepada DPS dan Direksi 480
10.3. Tata Kelola DPS dan Mekanisme Fatwa 482
10.3.1. Proses Penerbitan Fatwa DSN-MUI dan Implementasinya 483
10.3.2. Peran DPS dalam Resolusi Sengketa Transaksi Syariah 485
10.3.3. Hubungan DPS dengan Regulator (OJK) 486
10.4. Produk-Produk yang Memerlukan Verifikasi Ketat 488
10.4.1. Produk Perbankan Digital dan FinTech Syariah 489
10.4.2. Instrumen Pasar Modal Syariah (Sukuk dan Derivatif) 490
10.4.3. Produk Hybrid Contracts yang Kompleks 491
10.5. Pemurnian Harta (Tathhir) 493
10.5.1. Definisi Pendapatan Non-Halal (PNH) dan Sumbernya 494
10.5.2. Prosedur Pengukuran dan Penarikan PNH 495
10.5.3. Penyaluran Dana Tathhir untuk Kepentingan Sosial 496
Kesimpulan 498
Glosarium Bab 499
Daftar Pustaka Bab 501

Bagian IV Integrasi Sosial, Digital, Dan Strategi Masa Depan 503

Bab XI Peran Sosial Bank Syariah (ZISWAF DAN LKM) 505
Pendahuluan 505
11.1. Integrasi Bank Syariah dengan Lembaga Sosial 507
11.1.1. Peran Bank Syariah sebagai Gatekeeper Dana ZISWAF 510
11.1.2. Kerjasama Bank dengan Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dan Lembaga Wakaf 511
11.1.3. Program CSR Syariah dan Kriteria Pengelolaannya 514
11.2. Pengelolaan Dana Zakat dan Infaq 516
11.2.1. Mekanisme Penghimpunan Zakat dari Nasabah dan Karyawan 517
11.2.2. Penyaluran Zakat Produktif (Modal Usaha Mustahiq) 519
11.2.3. Pelaporan Kinerja Zakat dalam Laporan Keuangan 520
11.3. Pengembangan Wakaf Tunai (Cash Waqf) 522
11.3.1. Bank Syariah sebagai Lembaga Penerima Wakaf Uang (LKWU) 523
11.3.2. Struktur Investasi Wakaf Tunai (Waqf Fund Management) 524
11.3.3. Inovasi Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) 526
11.4. Pembiayaan Qardh Hasan dan Mikro Syariah 528
11.4.1. Qardh Hasan sebagai Komitmen Sosial Bank 529
11.4.2. Peran Bank Syariah dalam Program Linkage dengan BMT 530
11.4.3. Strategi Pembiayaan Ultra Mikro dan Community Development 532
11.5. Pengukuran Dampak Sosial Bank Syariah 534
11.5.1. Metodologi Pengukuran Kinerja Maqashid Syariah 535
11.5.2. Evaluasi Dampak Pembiayaan Sosial terhadap Kesejahteraan Umat 536
11.5.3. Social Reporting dan Transparansi Program Sosial 537

Kesimpulan 539
Glosarium Bab 540
Daftar Pustaka Bab 542

Bab XII Bank syariah dan ekosistem halal global 545
Pendahuluan 545
12.1. Konsep Ekosistem Halal dan Rantai Nilai (Supply Chain) 547
12.1.1. Sektor-Sektor Utama Industri Halal (Makanan, Kosmetik, Pariwisata) 549
12.1.2. Kebutuhan Sertifikasi Halal dan Dukungan Finansial 551
12.1.3. Peran Bank Syariah dalam Pembiayaan Supply Chain Halal 553
12.2. Pembiayaan Perdagangan Internasional (Trade Finance) Syariah 554
12.2.1. Instrumen Pembiayaan Ekspor-Impor Syariah (Letter of Credit Syariah) 555
12.2.2. Trust Receipt Syariah dan Risiko Internasional 556
12.2.3. Kerjasama Bank Syariah Lintas Negara 557
12.3. Pembiayaan Pariwisata Halal (Halal Tourism) 558
12.3.1. Segmentasi Pasar dan Standar Layanan Pariwisata Syariah 559
12.3.2. Pembiayaan Proyek Hotel dan Destinasi Pariwisata Syariah 560
12.3.3. Produk Hajj and Umrah Financing 561
12.4. Pasar Modal Syariah sebagai Sumber Pendanaan Jangka Panjang 562
12.4.1. Penerbitan Sukuk Korporasi untuk Industri Halal .. 563
12.4.2. Dana Pensiun Syariah dan Investasi Jangka Panjang 564
12.4.3. Peran Bank Syariah sebagai Wali Amanat Sukuk ... 565

12.5. Prospek Indonesia sebagai Pusat Halal Dunia 565
12.5.1. Kebijakan Pemerintah dalam Mendukung Industri Halal..... 568
12.5.2. Tantangan Standarisasi dan Daya Saing Global..... 569
12.5.3. Inisiatif dan Kolaborasi Antar Lembaga Keuangan Syariah 571
Kesimpulan 573
Glosarium Bab 575
Daftar Pustaka Bab 576

Bab XIII Transformasi Digital dan Fintech Syariah..... 579
Pendahuluan..... 579
13.1. Urgensi Transformasi Digital Perbankan Syariah..... 581
13.1.1. Perubahan Perilaku Konsumen (Digital Native)..... 583
13.1.2. Peningkatan Efisiensi Operasional (Cost Efficiency) 584
13.1.3. Integrasi Layanan (Omni-Channel Banking)..... 586
13.2. Pengembangan Mobile dan Internet Banking Syariah..... 587
13.2.1. Fitur Inovatif (Layanan ZISWAF Digital, Virtual Account) 588
13.2.2. Keamanan Transaksi Digital (Cybersecurity) 589
13.2.3. Pengalaman Pengguna (User Experience) Syariah . 591
13.3. Kolaborasi Bank Syariah dengan FinTech..... 592
13.3.1. Konsep Peer-to-Peer (P2P) Lending Syariah 593
13.3.2. Crowdfunding Syariah untuk Pembiayaan UMKM 595
13.3.3. Model Bank as a Service (BaaS) Syariah..... 596
13.4. Digitalisasi Akad dan Transaksi..... 598
13.4.1. Aplikasi Smart Contract dan Blockchain dalam Akad Syariah 598
13.4.2. Verifikasi Identitas Digital (e-KYC) dan Tanda Tangan Digital 600
13.4.3. Isu Hukum Syariah Transaksi Digital (Fiqh al-Muamalat al-Maliyah al-Mu'ashirah) 601

13.5. Big Data dan Artificial Intelligence (AI) Syariah 603
13.5.1. Pemanfaatan Big Data untuk Credit Scoring Syariah 604
13.5.2. Aplikasi AI dalam Manajemen Risiko dan Fraud Detection 605
13.5.3. Etika AI dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan 606
Kesimpulan 607
Glosarium Bab 609
Daftar Pustaka Bab 610

Bab XIV Pemasaran dan Branding Perbankan Syariah 613
Pendahuluan 613
14.1. Strategi Pemasaran Berbasis Nilai (Value-Based Marketing) 615
14.1.1. Membangun Brand Identity Bank Syariah (Etis, Adil, Amanah) 616
14.1.2. Segmentasi Pasar (Religiusitas, Generasi Muda, Non-Muslim) 617
14.1.3. Positioning Produk sebagai Solusi Alternatif 619
14.2. Bauran Pemasaran (7P) dalam Konteks Syariah 620
14.2.1. Product (Produk) yang Inovatif dan Berbasis Kebutuhan 621
14.2.2. Promotion (Promosi) yang Edukatif dan Informatif 622
14.2.3. People (Sumber Daya Manusia) sebagai Duta Syariah 623
14.3. Komunikasi Pemasaran Digital 624
14.3.1. Pemanfaatan Media Sosial untuk Edukasi dan Engagement 625
14.3.2. Content Marketing (Materi Edukasi Fikih dan Keuangan) 626
14.3.3. Pengelolaan Reputasi dan Respon Krisis Digital 627
14.4. Manajemen Hubungan Nasabah (Customer Relationship Management - CRM) Syariah 629
14.4.1. Loyalitas Nasabah Berbasis Kepercayaan (Ukhuwah) 629
14.4.2. Personalisasi Layanan (Tailoring) Produk 630

14.4.3. Pengukuran Tingkat Kepuasan Nasabah (Customer Satisfaction) 631
14.5. Tantangan dan Upaya Peningkatan Literasi Keuangan Syariah 633
14.5.1. Tingkat Literasi Keuangan Syariah yang Masih Rendah 634
14.5.2. Program Edukasi Keuangan Syariah kepada Masyarakat 635
14.5.3. Kolaborasi dengan Akademisi dan Komunitas 636
Kesimpulan 637
Glosarium Bab 638
Daftar Pustaka Bab 639

Bab XV Analisis Kinerja Berbasis Maqashid Syariah 641
Pendahuluan 641
15.1. Konsep Kinerja Holistik Perbankan Syariah 643
15.1.1. Kinerja Ganda (Dual Bottom Line) - Profit dan Falah 645
15.1.2. Keterbatasan Rasio Keuangan Konvensional (ROA, ROE) 647
15.1.3. Kebutuhan Model Pengukuran Kinerja yang Integral 648
15.2. Metodologi Pengukuran Maqashid Syariah 650
15.2.1. Identifikasi Indikator Kinerja Maqashid (5 Pilar Maqashid) 650
15.2.2. Pembobotan Indikator dan Penskoran Kinerja 654
15.2.3. Penggunaan Islamic Banking Performance Index (IBPI) 655
15.3. Pengukuran Kinerja Sosial (Hifzh ad-Din dan Hifzh an-Nafs) 656
15.3.1. Indikator Kepatuhan Syariah dan Pendidikan Pegawai 656
15.3.2. Indikator Peningkatan Kesejahteraan Nasabah 658
15.3.3. Indikator Pembiayaan Sektor Sosial dan Kesehatan 658

15.4. Pengukuran Kinerja Ekonomi (Hifzh al-Mal dan Hifzh al-Aql) 659
15.4.1. Indikator Kontribusi terhadap Sektor Riil (Proporsi Bagi Hasil) 660
15.4.2. Indikator Pengelolaan Risiko dan Tata Kelola 661
15.4.3. Indikator Kualitas Aset Produktif dan Efisiensi 661
15.5. Penerapan dan Pelaporan Kinerja Maqashid 663
15.5.1. Integrasi Hasil Pengukuran ke dalam Keputusan Strategis 663
15.5.2. Pelaporan Kinerja Maqashid dalam Laporan Tahunan 665
15.5.3. Benchmarking Kinerja Maqashid dengan Bank Syariah Lain 666
Kesimpulan 667
Glosarium Bab 669
Daftar Pustaka Bab 670

Bagian V Regulasi, Isu Kritis, dan Prospek Masa Depan 673

Bab XVI Regulasi Prudensial Dan Sistem Penjaminan Syariah 675
Pendahuluan 675
16.1. Kerangka Pengawasan Prudential Perbankan Syariah 677
16.1.1. Prinsip-Prinsip Perbankan Sehat (KPMM, NPF, FDR) 679
16.1.2. Fungsi Pemeriksaan Langsung (On-Site Supervision) oleh OJK 681
16.1.3. Pengawasan Berbasis Risiko (Risk-Based Supervision) 682
16.2. Standar Kecukupan Modal Syariah (CAR Syariah) 684
16.2.1. Komponen Modal Inti dan Modal Pelengkap Bank Syariah 685
16.2.2. Perhitungan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR) 687
16.2.3. Penerapan Basel III dan Adaptasi terhadap Risiko Spesifik Syariah 688

16.3. Sistem Penjaminan Simpanan Syariah (LPS Syariah) 690
16.3.1. Perbedaan Mekanisme Penjaminan Simpanan Wadi'ah dan Mudharabah 690
16.3.2. Iuran Penjaminan dan Struktur Premi LPS Syariah 692
16.3.3. Fungsi LPS dalam Mengatasi Krisis Likuiditas Bank Syariah 693
16.4. Regulasi Kebijakan Anti-Pencucian Uang dan Pendanaan Terorisme (APU PPT) 695
16.4.1. Implementasi Prinsip Know Your Customer (KYC) Syariah 695
16.4.2. Pengawasan Transaksi Mencurigakan dan Pelaporannya 697
16.4.3. Peran Bank Syariah dalam Mendukung Stabilitas Keamanan 698
16.5. Isu Regulasi Konsolidasi Bank Syariah 699
16.5.1. Kebijakan Spin-Off Unit Usaha Syariah (UUS) 699
16.5.2. Tantangan Integrasi Sistem dan Budaya Pasca-Merger 701
16.5.3. Dampak Konsolidasi terhadap Daya Saing Industri 702
Kesimpulan 704
Glosarium Bab 705
Daftar Pustaka Bab 706

Bab XVII Isu Kritis Dan Problematika Khusus Indonesia 709
Pendahuluan 709
17.1. Kritik Terhadap Dominasi Akad Murabahah 711
17.1.1. Tuduhan Hidden Riba (Kesan Mirip Bunga) 712
17.1.2. Dominasi Akad Jual Beli dan Rendahnya Risk-Sharing 712
17.1.3. Upaya Peningkatan Proporsi Pembiayaan Bagi Hasil 713

17.2. Dualisme dalam Sistem Operasional 715
17.2.1. Tantangan Pengawasan DPS dan Regulator Konvensional 715
17.2.2. Kompetisi dengan Suku Bunga dan Imbal Hasil Pasar 716
17.2.3. Perbedaan dalam Budaya Kerja dan Target Kinerja 717
17.3. Daya Saing dan Kualitas Pelayanan 718
17.3.1. Isu Tingkat Efisiensi Operasional (BOPO) Bank Syariah 719
17.3.2. Peningkatan Kualitas SDM dan Profesionalisme 720
17.3.3. Responsivitas terhadap Kebutuhan dan Inovasi Produk 721
17.4. Masalah Fatwa Shopping dan Ketidakpastian Hukum 722
17.4.1. Variasi Fatwa antar Negara dan Lembaga 722
17.4.2. Perlunya Harmonisasi Standar Fikih Muamalah Global 724
17.4.3. Mekanisme Penyelesaian Sengketa Syariah 724
17.5. Problematika Spesifik Perbankan Syariah di Indonesia 725
17.5.1. Tantangan Permodalan dan Skala Bisnis Pasca-Konsolidasi 726
17.5.2. Isu Efektivitas Penyaluran Pembiayaan Bagi Hasil (NPF Sektor Riil) 726
17.5.3. Kendala Literasi Keuangan Syariah dan Jangkauan Pasar 727
17.5.4. Dampak Kebijakan Moneter Konvensional terhadap Likuiditas Syariah 728
17.5.5. Kesenjangan antara Kepatuhan Tekstual (Fiqh) dan Implementasi Filosofis 729
Kesimpulan 729
Glosarium Bab 731
Daftar Pustaka Bab 732

Bab XVIII Prospek Pasar Modal dan Pasar Uang Syariah 735
Pendahuluan 735
18.1. Pengembangan Sukuk Global dan Domestik 737
18.1.1. Jenis-Jenis Sukuk (Ijarah, Wakalah, Musyarakah) dan Penerbitannya 738
18.1.2. Peran Bank Syariah sebagai Penjamin Emisi (Underwriter) dan Agen Penjual 739
18.1.3. Sukuk Berbasis Proyek (Green Sukuk, Social Sukuk) 740
18.2. Pasar Uang Antar Bank Syariah (PUAS) 741
18.2.1. Instrumen PUAS (SBIS, Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank - SIMA) 742
18.2.2. Pengelolaan Likuiditas Jangka Pendek Bank Syariah. 743
18.2.3. Tantangan dan Inovasi Instrumen Likuiditas 744
18.3. Saham Syariah dan Indeks Investasi 745
18.3.1. Kriteria Penapisan Saham Syariah (DSN-MUI dan OJK) 745
18.3.2. Kinerja Indeks Saham Syariah (ISSI dan Jakarta Islamic Index - JII) 747
18.3.3. Pengembangan Reksa Dana dan Dana Pensiun Syariah 748
18.4. Instrumen Hedging dan Derivatif Syariah 749
18.4.1. Kebutuhan Lindung Nilai (Hedging) dalam Transaksi Syariah 750
18.4.2. Instrumen Derivatif Syariah (Wa'd, Arbun) 751
18.4.3. Isu Hukum dan Regulasi Hedging di Indonesia 752
18.5. Keterkaitan Bank dan Pasar Modal Syariah 753
18.5.1. Sinergi Pembiayaan Jangka Pendek dan Jangka Panjang 754
18.5.2. Peran Bank Syariah sebagai Custodian dan Trustee 755
18.5.3. Pembiayaan Initial Public Offering (IPO) Syariah.. 756
Kesimpulan 757

Glosarium Bab 758
Daftar Pustaka Bab 760

Bab XIX Bank Syariah sebagai Penggerak Sustainable Finance . 761
Pendahuluan 761
19.1. Konsep Sustainable Finance dalam Perspektif Islam..... 763
19.1.1. Prinsip Istishlah (Mencari Kebaikan) dan Maslahah 765
19.1.2. Etika Investasi yang Bertanggung Jawab Sosial (SRI Syariah)..... 766
19.1.3. Kepatuhan terhadap Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) 767
19.2. Pembiayaan Berbasis Lingkungan (Green Financing)..... 768
19.2.1. Kriteria Pembiayaan Proyek Ramah Lingkungan (Green Projects)..... 768
19.2.2. Peran Bank Syariah dalam Mendanai Energi Terbarukan..... 770
19.2.3. Penerbitan Green Sukuk dan Green Savings..... 771
19.3. Pembiayaan Berbasis Sosial dan Komunitas 771
19.3.1. Social Impact Investing dan Filantropi Islam 772
19.3.2. Pembiayaan untuk Pendidikan, Kesehatan, dan Infrastruktur Sosial 773
19.3.3. Pengukuran Dampak Positif terhadap Masyarakat774
19.4. Tata Kelola Lingkungan, Sosial, dan Korporasi (ESG) Syariah 775
19.4.1. Implementasi Kriteria ESG dalam Penilaian Risiko Pembiayaan..... 775
19.4.2. Pengungkapan Kinerja ESG dalam Laporan Keberlanjutan..... 777
19.4.3. Peran DPS dalam Mengawasi Kepatuhan ESG 778
19.5. Model Bisnis Bank Syariah yang Berkelanjutan 779
19.5.1. Integrasi Nilai-Nilai Sosial dan Lingkungan ke dalam Misi Bank..... 780

19.5.2. Menciptakan Nilai Bersama (Creating Shared Value) dengan Masyarakat 781
19.5.3. Studi Kasus Bank Syariah Pelopor Sustainable Finance 782
Kesimpulan 783
Glosarium Bab 784
Daftar Pustaka Bab 786

Bab XX Kesimpulan Integral dan Arah Masa Depan 789
Pendahuluan 789
20.1. Kesimpulan Tinjauan Integral Perbankan Syariah 791
20.1.1. Penegasan Posisi Bank Syariah sebagai Institusi Berbasis Nilai 791
20.1.2. Rangkuman Pencapaian Kinerja Keuangan dan Sosial 792
20.1.3. Identifikasi Kunci Sukses dan Kegagalan Utama ... 793
20.2. Rekomendasi Kebijakan dan Regulasi Lanjutan 794
20.2.1. Usulan Penguatan Peran DPS dan Audit Syariah 794
20.2.2. Saran untuk Pengembangan Standar Akuntansi dan Regulasi FinTech 795
20.2.3. Rekomendasi untuk Mendorong Pembiayaan Bagi Hasil 795
20.3. Arah Pengembangan Industri dan Inovasi Produk 796
20.3.1. Strategi Mendorong Peningkatan Modal dan Skala Bisnis 796
20.3.2. Pengembangan Produk Hybrid yang Lebih Kompleks dan Sesuai Kebutuhan 797
20.3.3. Prioritas Investasi Teknologi dan Digitalisasi Layanan 798
20.4. Model dan Komparasi Perbankan Syariah Global (Indonesia vs. Malaysia) 798

20.5. Tantangan Kritis dan Peran Indonesia di Kancah Global ... 800
20.5.1. Proyeksi Pertumbuhan Perbankan Syariah di Tingkat Global ... 800
20.5.2. Isu Krisis Ekonomi dan Resiliensi Sistem Syariah . 801
20.5.3. Peran Indonesia dalam Ekosistem Keuangan Syariah Dunia ... 802
20.6. Penutup ... 803
Glosarium Gabungan Semua Bab ... 804
Daftar Pustaka Gabungan Semua Bab ... 808

BAB I:

FILOSOFI ISLAM DALAM SISTEM KEUANGAN

PENDAHULUAN

Aktivitas keuangan sering kali dipersepsikan sebagai sebuah ranah yang netral nilai, di mana efisiensi dan maksimalisasi keuntungan menjadi satu-satunya tolok ukur keberhasilan. Institusi perbankan, sebagai jantung sistem keuangan, kerap dipandang sebagai mesin intermediasi yang dingin dan berjarak dari pertimbangan etika maupun dampak sosial. Paradigma inilah yang secara fundamental ditantang oleh kehadiran sistem keuangan syariah. Keuangan syariah tidak memulai diskursusnya dari angka dan rasio, melainkan dari sebuah pertanyaan mendasar tentang tujuan hidup manusia dan perannya di muka bumi. Ia menempatkan aktivitas ekonomi, termasuk perbankan, dalam sebuah kerangka pandangan dunia (*worldview*) yang integral, di mana setiap transaksi harus memiliki justifikasi moral dan keselarasan dengan tujuan penciptaan yang lebih tinggi.

Bab ini berfungsi sebagai gerbang untuk memahami bangunan intelektual yang menopang seluruh struktur perbankan syariah.

Pembahasan tidak akan langsung meloncat pada produk atau mekanisme teknis, tetapi justru mengajak pembaca untuk mundur sejenak dan merenungkan pilar-pilar filosofis yang menjadi fondasinya. Mengapa riba dilarang? Apa hubungan antara keimanan kepada Tuhan dengan cara sebuah bank mengelola dana nasabah? Bagaimana konsep keadilan sosial terwujud dalam sebuah produk pembiayaan? Jawaban atas pertanyaan-pertanyaan ini tidak ditemukan dalam buku manual operasional, melainkan dalam khazanah pemikiran ekonomi Islam yang telah berkembang selama berabad-abad.

Memahami filosofi ini menjadi krusial karena tanpanya, perbankan syariah berisiko direduksi menjadi sekadar *form over substance*, yakni lembaga keuangan konvensional yang sekadar mengganti terminologi bunga dengan istilah Arab tanpa mengubah esensi eksploitatifnya. Kritisisme semacam ini sering kali muncul, dan satu-satunya cara untuk menjawabnya secara substantif adalah dengan kembali ke akar filosofisnya. Dengan menggali fondasi ini, kita dapat melihat bahwa larangan-larangan tertentu, seperti riba, *gharar*, dan *maysir*, bukanlah aturan dogmatis yang arbitrer, melainkan sebuah konsekuensi logis dari sebuah sistem yang bertujuan untuk melindungi keadilan, memitigasi risiko destruktif, dan mendorong aktivitas ekonomi yang riil dan produktif.

Alur pembahasan dalam bab ini akan dimulai dari konsep paling inti dalam akidah Islam, yaitu Tauhid, atau keesaan Tuhan. Konsep ini, yang pada pandangan pertama tampak bersifat teologis murni, ternyata memiliki implikasi yang sangat konkret dan luas dalam cara manusia memandang harta, kepemilikan, dan tanggung jawab. Dari prinsip Tauhid, pembahasan akan mengalir ke pilar-pilar turunannya, seperti konsep manusia sebagai khalifah (pengelola), prinsip akuntabilitas, serta keharusan untuk menegakkan keadilan sosial dalam distribusi kekayaan. Ini akan memberikan landasan mengapa instrumen seperti Zakat, Infak,

Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF) bukan sekadar kegiatan filantropi, melainkan bagian integral dari arsitektur ekonomi Islam.

Selanjutnya, fokus akan diarahkan pada etika transaksi yang menjadi pedoman operasional setiap lembaga keuangan syariah. Di sini, larangan-larangan utama akan dibedah secara konseptual untuk memahami rasionalitas di baliknya. Pembahasan ini penting untuk membedakan antara bunga dan bagi hasil, antara spekulasi dan investasi, serta antara transaksi yang transparan dan yang mengandung ketidakpastian berlebihan. Pemahaman ini akan menjadi bekal vital sebelum memasuki pembahasan tentang akad-akad spesifik di bab-bab berikutnya.

Sebagai kerangka pemandu utama, konsep *Maqashid Syariah* atau tujuan-tujuan luhur dari hukum Islam akan diperkenalkan. *Maqashid Syariah* berfungsi sebagai kompas moral yang mengarahkan agar seluruh aktivitas perbankan tidak hanya sah secara legal-formal (*de jure*), tetapi juga sejalan dengan tujuan substansialnya (*de facto*), yaitu untuk memelihara agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Kerangka ini memungkinkan dilakukannya inovasi produk keuangan yang tetap berada dalam koridor etika Islam, sekaligus menjadi alat ukur untuk mengevaluasi apakah sebuah bank syariah telah benar-benar mencapai tujuannya.

Bab ini juga akan menyajikan sebuah analisis perbandingan antara sistem ekonomi Islam dengan dua ideologi ekonomi dominan lainnya, yaitu kapitalisme dan sosialisme. Perbandingan ini tidak dimaksudkan untuk sekadar menunjukkan superioritas satu sistem atas yang lain, melainkan untuk menempatkan ekonomi Islam dalam peta pemikiran ekonomi global. Dengan memahami titik-titik perbedaan dan persamaannya, pembaca diharapkan dapat mengapresiasi posisi unik yang ditawarkan oleh ekonomi Islam sebagai sebuah jalan tengah yang berupaya menyelaraskan kebebasan individu dengan kemaslahatan kolektif.

Pada akhirnya, setelah menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan memiliki sebuah peta konseptual yang kokoh. Peta ini akan menjadi lensa untuk membaca dan menganalisis seluruh topik yang akan dibahas di sisa buku ini, mulai dari produk penghimpunan dana, skema pembiayaan, hingga manajemen risiko. Pemahaman yang mendalam terhadap filosofi di balik sistem keuangan syariah adalah langkah pertama dan paling fundamental untuk dapat mengapresiasi keunikan, memahami tantangan, dan menggali potensi penuh yang dimilikinya untuk berkontribusi pada terciptanya sebuah tatanan ekonomi global yang lebih adil, stabil, dan berkelanjutan.

1.1. Konsep Tauhid dan Implikasinya dalam Ekonomi

Pondasi dari seluruh bangunan pemikiran Islam, termasuk dalam bidang ekonomi dan keuangan, adalah konsep *Tauhid*. *Tauhid* secara harfiah berarti mengesakan, dan secara terminologis merujuk pada keyakinan fundamental akan keesaan absolut Allah SWT sebagai satu-satunya pencipta, pemilik, dan pengatur alam semesta. Prinsip ini bukan sekadar dogma teologis yang pasif; ia adalah sebuah paradigma aktif yang membentuk cara pandang seorang muslim terhadap seluruh aspek kehidupan. Dalam konteks ekonomi, *Tauhid* berfungsi sebagai filter utama yang darinya semua teori, kebijakan, dan praktik keuangan diturunkan. Ia secara radikal mengubah perspektif manusia terhadap harta, dari kepemilikan absolut menjadi kepemilikan relatif yang bersifat titipan atau amanah.

Implikasi pertama dari *Tauhid* adalah pengakuan bahwa semua sumber daya di alam semesta, baik yang telah dieksplorasi maupun yang belum, adalah milik mutlak Allah. Manusia, dengan demikian, tidak pernah menjadi pemilik sejati. Posisi manusia diredefinisikan sebagai *khalifah fil ardh* atau wakil Tuhan di muka

bumi, yang diberi mandat untuk mengelola sumber daya tersebut sesuai dengan petunjuk dan aturan dari Sang Pemilik Absolut. Pergeseran paradigma dari 'pemilik' menjadi 'pengelola' ini memiliki konsekuensi yang sangat mendalam. Seorang pengelola tidak memiliki kebebasan tak terbatas untuk melakukan apa pun yang ia inginkan terhadap aset yang diamanahkan kepadanya; ia terikat oleh tujuan dan batasan yang ditetapkan oleh pemberi amanah.

Konsekuensi logis berikutnya adalah lahirnya prinsip akuntabilitas atau pertanggungjawaban. Karena harta adalah amanah, maka setiap individu dan institusi, termasuk bank syariah, akan dimintai pertanggungjawaban atas cara mereka memperoleh, mengelola, dan mendistribusikan sumber daya tersebut. Akuntabilitas ini bersifat ganda (*dual accountability*): pertanggungjawaban horizontal kepada sesama manusia (nasabah, masyarakat, regulator) di dunia, dan pertanggungjawaban vertikal kepada Allah di akhirat. Dimensi akuntabilitas vertikal inilah yang memberikan lapisan pengawasan internal dan kesadaran etis yang unik dalam sistem keuangan syariah, yang idealnya mendorong perilaku yang melampaui sekadar kepatuhan terhadap regulasi formal.

Dalam operasional perbankan, paradigma *Tauhid* ini termanifestasi dalam beberapa cara. Pertama, ia menolak konsep bahwa uang dapat menghasilkan uang dengan sendirinya (bunga), karena uang itu sendiri adalah milik Allah dan hanya berfungsi sebagai alat tukar, bukan komoditas. Keuntungan hanya boleh lahir dari aktivitas ekonomi riil yang melibatkan usaha (*ikhtiar*) dan pengambilan risiko (*ghurm*). Kedua, ia mendorong model bisnis yang berbasis kemitraan dan berbagi risiko, seperti *Mudharabah* dan *Musyarakah*, karena model ini

mencerminkan semangat kerja sama antar sesama pengelola (khalifah) dalam mengoptimalkan sumber daya milik Allah. Ketiga, ia mengharuskan adanya transparansi dan keadilan dalam setiap transaksi, karena menyembunyikan informasi atau berlaku curang adalah bentuk pengkhianatan terhadap amanah.

Prinsip *Tauhid* juga menanamkan orientasi jangka panjang dan berkelanjutan. Sebagai pengelola, manusia dituntut untuk tidak hanya memikirkan keuntungan generasi saat ini, tetapi juga memastikan kelestarian sumber daya dan kesejahteraan generasi mendatang. Hal ini selaras dengan konsep pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*) modern, di mana eksploitasi sumber daya harus mempertimbangkan daya dukung lingkungan dan keadilan antargenerasi. Dengan demikian, bank syariah yang benar-benar menginternalisasi filosofi *Tauhid* akan terdorong untuk membiayai proyek-proyek yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberikan dampak positif bagi sosial dan lingkungan.

Lebih jauh, *Tauhid* membebaskan manusia dari perbudakan terhadap harta. Ketika harta dipandang sebagai tujuan akhir, manusia akan cenderung menghalalkan segala cara untuk menumpuknya, yang pada akhirnya melahirkan keserakahan, eksploitasi, dan ketidakstabilan sosial. *Tauhid* mengembalikan harta pada posisi sejatinya: sebagai sarana (*wasilah*), bukan tujuan (*ghayah*). Tujuan akhirnya adalah mencapai *falah*, atau kesejahteraan holistik yang mencakup aspek material, spiritual, dan sosial. Dalam kerangka ini, kekayaan menjadi alat untuk mencapai kebaikan yang lebih luas, baik melalui investasi produktif, penciptaan lapangan kerja, maupun filantropi melalui instrumen ZISWAF.

Pemahaman yang mendalam terhadap *Tauhid* memberikan landasan mengapa sistem ekonomi Islam memiliki karakter teo-

antroposentris. Ia berpusat pada Tuhan (*theo*) sebagai sumber nilai dan tujuan, sekaligus berorientasi pada kemanusiaan (*anthropos*) sebagai pelaksana dan penerima manfaat. Keseimbangan ini mencegah sistem tergelincir ke dalam ekstremisme, baik materialisme radikal yang mengabaikan spiritualitas (seperti dalam kapitalisme liar) maupun spiritualisme pasif yang menolak dunia (seperti dalam beberapa ajaran asketisme). Ekonomi Islam, yang berakar pada *Tauhid*, justru mendorong keterlibatan aktif di dunia ekonomi sebagai bagian dari ibadah dan perwujudan peran kekhalifahan.

Secara ringkas, *Tauhid* bukanlah konsep abstrak yang terpisah dari realitas bisnis perbankan. Ia adalah DNA yang membentuk karakter, etika, dan tujuan dari lembaga keuangan syariah. Mengabaikan prinsip ini akan membuat perbankan syariah kehilangan jiwanya dan gagal menawarkan alternatif yang substantif bagi sistem keuangan global. Sebaliknya, penghayatan yang kuat terhadap *Tauhid* akan menjadi sumber inovasi dan resiliensi, mengarahkan industri perbankan syariah untuk tidak hanya menjadi pemain pasar yang kompetitif, tetapi juga menjadi agen perubahan menuju tatanan ekonomi yang lebih berkeadilan dan berperadaban.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan seorang manajer investasi profesional (*fund manager*) yang sangat dihormati. Ia tidak menggunakan uangnya sendiri, melainkan mengelola dana triliunan rupiah milik ribuan investor (pensiunan, yayasan, individu). Perannya identik dengan konsep *khalifah*. Para investor adalah pemberi amanah, dan dalam analogi ini, pemberi amanah tertinggi adalah Tuhan. Manajer investasi tersebut terikat oleh sebuah dokumen bernama Mandat Investasi

(dalam Islam, ini adalah Al-Qur'an dan Sunnah). Mandat ini menetapkan tujuan (misalnya, pertumbuhan jangka panjang yang stabil), batasan (misalnya, tidak boleh berinvestasi di perusahaan senjata atau judi), dan kewajiban pelaporan (transparansi). Keberhasilannya tidak diukur hanya dari keuntungan kuartalan (*profit*), tetapi dari kemampuannya memenuhi seluruh mandat tersebut secara konsisten (*falah*). Jika ia melanggar mandat demi keuntungan jangka pendek, ia mungkin akan dipecat dan dituntut (akuntabilitas dunia). Lebih dari itu, sebagai seorang profesional berintegritas, ia merasa memiliki tanggung jawab moral yang lebih tinggi (akuntabilitas akhirat) untuk menjaga kepercayaan tersebut. Inilah cerminan bagaimana prinsip *Tauhid* mentransformasi hubungan ekonomi dari kepemilikan menjadi pengelolaan yang penuh tanggung jawab.

1.1.1. Allah sebagai Pemilik Absolut Harta (Mal)

Konsep kepemilikan dalam pemikiran ekonomi modern sering kali dianggap sebagai hak yang absolut dan tidak terbatas, dilindungi oleh hukum untuk dieksploitasi demi kepentingan pribadi. Filsafat ekonomi Islam, yang bersumber dari prinsip *Tauhid*, menawarkan perspektif yang secara fundamental berbeda. Ia memperkenalkan dikotomi antara kepemilikan hakiki (*haqiqi*) dan kepemilikan majazi (*majazi*) atau kiasan. Kepemilikan hakiki atas segala sesuatu, termasuk harta (*mal*), hanyalah milik Allah SWT semata. Pernyataan ini ditegaskan berulang kali dalam Al-Qur'an, misalnya dalam Surat Al-Baqarah ayat 284, yang menyatakan bahwa "Kepunyaan Allah-lah segala apa yang ada di langit dan di bumi."

Pengakuan akan kepemilikan absolut Allah ini bukanlah sekadar afirmasi teologis, melainkan memiliki implikasi hukum dan ekonomi yang sangat praktis. Hal ini berarti bahwa hak milik individu atau institusi atas suatu aset bersifat derivatif, bukan inheren. Manusia memperoleh hak untuk memiliki, memanfaatkan, dan mentransfer harta hanya karena diizinkan oleh Sang Pemilik Absolut. Izin ini tidak tanpa syarat; ia datang bersama dengan seperangkat aturan dan batasan tentang bagaimana harta tersebut boleh diperoleh dan digunakan. Oleh karena itu, klaim "ini uang saya, jadi saya bebas menggunakannya sesuka hati" tidak memiliki tempat dalam kerangka filosofis ini.

Konsekuensinya, setiap muslim didorong untuk mengembangkan sikap psikologis yang sehat terhadap kekayaan. Harta tidak dilihat sebagai sumber kebanggaan atau status sosial yang utama, melainkan sebagai ujian dan fasilitas. Kesadaran bahwa harta hanyalah titipan membantu meredam sifat serakah (*tama'*) dan menumbuhkan sifat amanah dan syukur. Ketika seseorang menyadari bahwa ia hanya 'memegang' aset untuk sementara waktu, orientasinya akan bergeser dari penumpukan (*accumulation*) menjadi optimalisasi dan distribusi (*optimization and distribution*) untuk kemaslahatan yang lebih luas.

Dalam konteks perbankan syariah, prinsip ini tercermin dalam larangan praktik-praktik yang mengasumsikan kepemilikan absolut atas uang. Bunga (*riba*), misalnya, secara implisit memperlakukan uang sebagai milik pribadi yang dapat 'disewakan' untuk

menghasilkan lebih banyak uang tanpa melalui proses bisnis riil. Islam memandang uang sebagai milik Allah yang dipercayakan kepada masyarakat sebagai alat ukur nilai dan medium pertukaran. Menarik keuntungan dari uang itu sendiri dianggap sebagai penyalahgunaan fungsi dan pengkhianatan terhadap amanah. Keuntungan yang sah (*halal*) harus berasal dari perniagaan, investasi pada sektor riil, atau penyediaan jasa yang melibatkan kerja, keahlian, dan risiko.

Prinsip kepemilikan absolut Allah juga menjadi dasar bagi legitimasi intervensi negara atau otoritas untuk tujuan pemerataan dan keadilan sosial. Ketika terjadi konsentrasi kekayaan yang ekstrem di tangan segelintir orang sementara mayoritas menderita kemiskinan, negara memiliki hak dan bahkan kewajiban untuk melakukan redistribusi melalui instrumen seperti zakat, pajak, dan kebijakan lainnya. Ini bukan dianggap sebagai perampasan hak milik pribadi, melainkan sebagai tindakan mengembalikan harta kepada pemilik sejatinya (Allah) untuk didistribusikan kepada mereka yang lebih berhak sesuai dengan ketentuan-Nya.

Sikap mental yang lahir dari pemahaman ini juga membentuk etos kerja dan investasi. Seorang investor atau pengusaha muslim didorong untuk mencari keuntungan, tetapi selalu dalam batasan koridor syariah. Ia akan menghindari sektor-sektor bisnis yang dilarang (*haram*), seperti produksi alkohol, perjudian, atau pornografi, tidak peduli seberapa besar potensi keuntungannya. Keputusan investasi ini bukan murni kalkulasi finansial, tetapi sebuah ekspresi kepatuhan kepada Sang Pemilik Harta,

yang telah menetapkan investasi mana yang produktif dan mana yang destruktif bagi kemanusiaan.

Di sisi lain, pengakuan bahwa Allah adalah Pemilik Absolut juga memberikan ketenangan psikologis dalam menghadapi fluktuasi ekonomi. Keuntungan tidak lantas membuat sombong, dan kerugian tidak serta-merta menyebabkan putus asa. Keduanya dipandang sebagai bagian dari ujian dalam mengelola amanah. Resiliensi ini menjadi fondasi penting bagi stabilitas mental para pelaku ekonomi, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan. Sikap ini mendorong pengambilan risiko yang terukur (*calculated risk*) alih-alih spekulasi yang membabi buta (*excessive speculation*).

Secara keseluruhan, konsep kepemilikan absolut Allah merupakan titik awal yang mengubah seluruh lanskap pemikiran ekonomi. Ia membatasi hak-hak individu bukan untuk mengebiri kebebasan, tetapi untuk mengarahkannya pada tujuan yang lebih tinggi, yaitu pencapaian kemaslahatan bersama (*maslahah 'ammah*). Bagi bank syariah, internalisasi prinsip ini berarti menempatkan diri bukan sebagai 'pemilik dana', tetapi sebagai 'pengelola dana amanah' yang operasinya harus selalu akuntabel kepada nasabah, masyarakat, dan terutama kepada Allah SWT.

1.1.2. Manusia sebagai Khalifah dan Pengelola Sumber Daya

Jika Allah adalah Pemilik Absolut, maka peran apa yang diberikan kepada manusia dalam panggung

ekonomi dunia? Al-Qur'an menjawab pertanyaan ini dengan memperkenalkan konsep *Khilafah*, atau kekhalifahan. Dalam Surat Al-Baqarah ayat 30, Allah berfirman, "Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para Malaikat: 'Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi'." Konsep *khalifah* ini secara harfiah berarti 'pengganti' atau 'wakil'. Dalam konteks ekonomi, manusia diposisikan sebagai wakil atau mandataris Allah yang diberi tugas dan wewenang untuk mengelola sumber daya alam semesta.

Status sebagai *khalifah* ini memberikan martabat sekaligus tanggung jawab yang luar biasa kepada manusia. Di satu sisi, ia mengangkat derajat manusia sebagai makhluk yang dipercaya oleh Tuhan untuk menjalankan sebuah misi penting. Manusia bukanlah sekadar partikel tak berarti dalam kosmos, melainkan agen aktif yang memiliki kemampuan untuk berpikir, berkreasi, dan mengubah lingkungan sekitarnya. Potensi ini harus diaktualisasikan dalam kegiatan ekonomi yang produktif, seperti pertanian, perdagangan, industri, dan jasa keuangan, sebagai bentuk ibadah dan perwujudan peran kekhalifahan.

Di sisi lain, peran ini datang dengan batasan dan pedoman yang jelas. Seorang wakil tidak dapat bertindak melampaui kewenangan yang diberikan oleh pihak yang diwakilinya. Pedoman tersebut termaktub dalam wahyu (Al-Qur'an) dan teladan Nabi (Sunnah). Oleh karena itu, kegiatan ekonomi seorang *khalifah* tidak digerakkan oleh hawa nafsu atau keserakahan semata, melainkan oleh prinsip-prinsip syariah. Ia harus memastikan bahwa

proses produksi, konsumsi, dan distribusi berjalan di atas rel keadilan, keseimbangan, dan keberlanjutan.

Dalam praktik perbankan syariah, semangat kekhalifahan ini diterjemahkan menjadi beberapa prinsip operasional. Pertama, bank syariah harus berperan sebagai agen pembangunan (*agent of development*). Fungsinya tidak boleh terbatas pada memaksimalkan laba bagi pemegang saham, tetapi harus diperluas untuk mencakup penciptaan nilai bagi seluruh pemangku kepentingan (*stakeholders*), termasuk karyawan, nasabah, masyarakat, dan lingkungan. Bank syariah didorong untuk memprioritaskan pembiayaan pada sektor-sektor riil yang produktif, menyerap tenaga kerja, dan memenuhi kebutuhan dasar masyarakat, alih-alih terlibat dalam transaksi spekulatif di pasar finansial yang terlepas dari ekonomi riil.

Kedua, konsep *khalifah* menuntut adanya inovasi yang bertanggung jawab. Manusia sebagai *khalifah* didorong untuk menggunakan akal dan ilmunya untuk menemukan cara-cara baru yang lebih efisien dan efektif dalam mengelola sumber daya. Dalam konteks keuangan, ini berarti bank syariah harus terus berinovasi dalam merancang produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan zaman, namun tetap dalam koridor syariah. Digitalisasi layanan, pengembangan produk *green financing*, dan penciptaan skema pembiayaan UMKM yang lebih aksesibel adalah contoh-contoh perwujudan semangat inovasi kekhalifahan.

Ketiga, peran *khalifah* mencakup tugas untuk memelihara dan melestarikan (*stewardship*). Sumber

daya alam bukanlah warisan dari nenek moyang untuk dihabiskan, melainkan titipan untuk generasi mendatang. Implikasinya, bank syariah memiliki tanggung jawab etis untuk tidak membiayai proyek-proyek yang merusak lingkungan, mengeksploitasi sumber daya alam secara berlebihan, atau menghasilkan polusi yang membahayakan kesehatan publik. Prinsip keuangan berkelanjutan (*sustainable finance*) dan kriteria *Environmental, Social, and Governance* (ESG) dengan demikian sangat sejalan dengan mandat kekhalifahan ini.

Keempat, sebagai sesama *khalifah*, hubungan antar manusia dalam transaksi ekonomi harus didasarkan pada semangat persaudaraan (*ukhuwah*) dan tolong-menolong (*ta'awun*), bukan persaingan yang saling menjatuhkan. Inilah yang mendasari preferensi sistem ekonomi Islam terhadap skema bagi hasil (*profit and loss sharing*) dibandingkan utang-piutang berbasis bunga. Dalam skema bagi hasil, penyedia modal dan pengelola usaha bekerja sama sebagai mitra yang setara, berbagi keuntungan saat berhasil dan berbagi kerugian saat gagal. Hubungan ini lebih adil dan mencerminkan semangat kolaborasi antar para pengelola amanah Allah.

Secara fundamental, konsep *khalifah* mengubah motivasi dasar dalam berekonomi. Jika dalam paradigma konvensional motivasi utamanya adalah *utility maximization* (memaksimalkan kepuasan pribadi), maka dalam paradigma Islam motivasinya adalah *maslahah maximization* (memaksimalkan kemaslahatan umum). Seorang bankir syariah, dalam perannya sebagai *khalifah*, idealnya akan membuat keputusan pembiayaan tidak hanya

berdasarkan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*), tetapi juga dengan menambahkan 'C' keenam, yaitu *Contribution to maslahah*.

1.1.3. Prinsip Pertanggungjawaban (Akuntabilitas) di Dunia dan Akhirat

Sebuah mandat tanpa mekanisme pertanggungjawaban akan kehilangan maknanya. Konsep kekhalifahan dalam Islam tidak dapat dipisahkan dari prinsip akuntabilitas atau pertanggungjawaban (*mas'uliyyah*). Setiap individu dan institusi akan dimintai pertanggungjawaban atas setiap keputusan dan tindakan yang mereka ambil dalam mengelola amanah Allah. Keunikan sistem akuntabilitas dalam Islam terletak pada sifatnya yang ganda: akuntabilitas horizontal di dunia dan akuntabilitas vertikal di akhirat. Kombinasi keduanya menciptakan sebuah sistem pengawasan yang komprehensif dan berlapis.

Akuntabilitas horizontal merujuk pada pertanggungjawaban kepada sesama manusia. Dalam konteks perbankan syariah, ini mencakup berbagai tingkatan. Pada level mikro, bank bertanggung jawab kepada nasabah penyimpan dana untuk mengelola uang mereka secara pruden dan profesional. Bank juga bertanggung jawab kepada nasabah pembiayaan untuk memberikan skema yang adil dan transparan. Pada level institusional, manajemen bank bertanggung jawab kepada pemegang saham dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Pada level makro, bank sebagai entitas bisnis bertanggung jawab kepada regulator (seperti Otoritas Jasa Keuangan),

pemerintah, dan masyarakat luas untuk mematuhi hukum, membayar pajak, dan berkontribusi pada stabilitas ekonomi.

Mekanisme akuntabilitas horizontal ini diwujudkan melalui berbagai instrumen tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*), seperti kewajiban transparansi dalam pelaporan keuangan, audit eksternal dan internal, sistem manajemen risiko, dan kepatuhan terhadap regulasi. Kehadiran Dewan Pengawas Syariah (DPS) sebagai lembaga independen yang mengawasi kepatuhan produk dan operasional terhadap prinsip syariah merupakan salah satu bentuk konkret dari mekanisme akuntabilitas horizontal yang spesifik dalam industri keuangan syariah. DPS memastikan bahwa bank tidak menyimpang dari mandat syariah yang menjadi dasar legitimasinya.

Namun, filsafat Islam mengajarkan bahwa akuntabilitas di dunia saja tidak cukup. Sering kali, hukum dan regulasi formal memiliki celah yang dapat dieksploitasi. Seseorang atau sebuah institusi mungkin dapat lolos dari jerat hukum dunia, tetapi tidak akan pernah bisa lari dari pengadilan Tuhan. Inilah esensi dari akuntabilitas vertikal, yaitu kesadaran bahwa setiap perbuatan, niat, dan keputusan akan dicatat dan akan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah pada Hari Perhitungan (*Yaumul Hisab*). Dimensi eskatologis ini menanamkan sebuah 'pengawas internal' dalam diri setiap individu muslim.

Akuntabilitas vertikal inilah yang membedakan etika bisnis Islam secara substantif. Ia mendorong perilaku yang melampaui kepatuhan minimum (*compliance*).

Sebagai contoh, seorang manajer pembiayaan mungkin dihadapkan pada godaan untuk menyetujui proyek yang sangat menguntungkan tetapi memiliki dampak sosial negatif yang tidak diatur secara eksplisit oleh hukum. Akuntabilitas horizontal mungkin tidak dapat menjangkaunya. Akan tetapi, kesadaran akan akuntabilitas vertikal akan membuatnya berpikir ulang, karena ia tahu bahwa ia harus mempertanggungjawabkan dampak dari keputusannya tersebut di akhirat.

Prinsip ini juga melahirkan konsep *ihsan* dalam bekerja. *Ihsan* berarti melakukan sesuatu dengan kualitas terbaik seolah-olah kita melihat Allah, dan jika kita tidak melihat-Nya, kita yakin bahwa Dia melihat kita. Etos kerja ini mendorong para profesional di bank syariah untuk memberikan pelayanan prima, menjaga integritas, dan mengelola risiko dengan cermat, bukan hanya karena takut pada atasan atau regulator, tetapi karena merasa diawasi langsung oleh Tuhan. Hal ini menciptakan budaya kerja yang didasari oleh integritas intrinsik, bukan sekadar kepatuhan yang dipaksakan dari luar.

Dalam laporan keuangan pun, prinsip akuntabilitas ganda ini idealnya tercermin. Bank syariah tidak hanya melaporkan kinerja finansial (laba, aset, dsb.), tetapi juga diharapkan melaporkan kinerja sosial dan kepatuhan syariahnya. Laporan seperti ini memberikan gambaran yang lebih holistik kepada para pemangku kepentingan tentang sejauh mana bank telah berhasil menjalankan amanah kekhalifahannya secara utuh, tidak hanya dalam aspek material tetapi juga spiritual dan sosial.

Pada akhirnya, prinsip pertanggungjawaban ganda ini berfungsi sebagai benteng moral bagi sistem keuangan syariah. Ia menuntut transparansi, keadilan, dan profesionalisme dalam tataran duniawi, sekaligus menanamkan kesadaran dan integritas pada tataran individual dan spiritual. Kombinasi inilah yang diharapkan dapat membuat lembaga keuangan syariah lebih tahan terhadap krisis moral dan finansial, karena setiap pelaku di dalamnya menyadari bahwa setiap keputusan memiliki konsekuensi yang tidak terbatas di dunia ini saja.

1.2. Dasar-Dasar Keadilan Sosial dan Distribusi Kekayaan

Apabila *Tauhid* adalah akar filosofisnya, maka keadilan sosial (*'adalah ijtima'iyyah*) adalah buah dan tujuan utama dari sistem ekonomi Islam. Sistem keuangan tidak dipandang sebagai entitas yang terpisah dari masyarakat, melainkan sebagai instrumen yang harus aktif berkontribusi pada terciptanya tatanan sosial yang adil dan seimbang. Keadilan dalam Islam bukan hanya berarti kesetaraan di depan hukum, tetapi juga mencakup keadilan distributif, yaitu memastikan bahwa sumber daya ekonomi tidak terkonsentrasi di tangan segelintir orang dan setiap anggota masyarakat memiliki akses yang wajar terhadap peluang ekonomi. Visi ini secara tegas dinyatakan dalam Al-Qur'an Surat Al-Hasyr ayat 7, "...supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu."

Ayat ini merupakan kritik tajam terhadap sistem ekonomi yang membiarkan terjadinya polarisasi kekayaan secara ekstrem. Ekonomi Islam, melalui berbagai ajarannya, berupaya mencegah terjadinya sirkuit tertutup di mana kekayaan hanya berpindah dari satu orang kaya ke orang kaya lainnya. Sebaliknya, ia mendorong

terciptanya sirkuit terbuka di mana kekayaan dapat mengalir dan didistribusikan ke seluruh lapisan masyarakat, terutama kepada mereka yang paling membutuhkan. Bank syariah, sebagai salah satu pilar utama sistem keuangan, memikul tanggung jawab besar untuk mewujudkan visi keadilan distributif ini.

Untuk mencapai tujuan ini, ekonomi Islam membangun sebuah arsitektur yang terdiri dari dua pilar utama. Pilar pertama adalah pilar prohibitif, yaitu melarang praktik-praktik yang secara inheren bersifat eksploitatif dan dapat menyebabkan konsentrasi kekayaan. Larangan riba adalah contoh paling utama. Bunga memungkinkan pemilik modal untuk mendapatkan keuntungan pasti tanpa harus bekerja atau menanggung risiko, sementara peminjam yang produktif harus menanggung seluruh risiko usaha. Mekanisme ini secara sistematis mentransfer kekayaan dari sektor riil (pengusaha) ke sektor finansial (pemilik modal), yang dalam jangka panjang dapat memperlebar kesenjangan. Larangan praktik penimbunan (*ihtikar*) dan spekulasi (*maysir*) juga termasuk dalam pilar ini.

Pilar kedua adalah pilar proaktif dan distributif. Islam tidak hanya melarang yang negatif, tetapi juga secara aktif memerintahkan instrumen-instrumen untuk pemerataan. Instrumen ini terbagi menjadi dua kategori: yang bersifat wajib dan yang bersifat sukarela. Zakat adalah instrumen wajib yang berfungsi sebagai mekanisme transfer kekayaan dari kelompok mampu (*muzakki*) kepada kelompok yang berhak menerimanya (*mustahik*). Zakat bukan dianggap sebagai amal atau belas kasihan, melainkan sebagai hak orang miskin yang 'terkandung' dalam harta orang kaya. Di samping zakat, ada pula instrumen sukarela seperti infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF) yang sangat dianjurkan untuk mempercepat sirkulasi kekayaan.

Peran bank syariah dalam arsitektur keadilan sosial ini sangatlah strategis. Bank syariah tidak hanya diharapkan untuk menghindari praktik yang dilarang, tetapi juga untuk secara aktif menjadi fasilitator bagi instrumen-instrumen distributif. Misalnya, bank syariah dapat menyediakan layanan pembayaran zakat yang mudah bagi nasabahnya, bekerja sama dengan lembaga amil zakat untuk penyaluran yang produktif, serta mengembangkan produk-produk inovatif berbasis wakaf tunai, seperti *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS), yang memungkinkan dana abadi umat digunakan untuk membiayai proyek-proyek sosial dan infrastruktur.

Seluruh kerangka keadilan sosial ini pada akhirnya bermuara pada satu konsep payung, yaitu *maslahah* atau kemaslahatan umum. Setiap kebijakan, produk, dan transaksi dalam ekonomi Islam harus diukur berdasarkan dampaknya terhadap *maslahah*. Sebuah transaksi mungkin sah secara akad, tetapi jika ia terbukti menimbulkan kerusakan (*mafsadah*) bagi masyarakat luas, maka ia harus dicegah. Sebaliknya, sebuah inovasi yang dapat mendatangkan kebaikan yang lebih besar bagi publik harus didukung. Dengan demikian, *maslahah* menjadi kompas etis yang memastikan bahwa sistem keuangan selalu berorientasi pada kesejahteraan riil manusia, bukan sekadar angka-angka pertumbuhan abstrak.

Analogi/Contoh Kasus:

Sistem irigasi di sebuah lahan pertanian yang luas dapat menjadi analogi bagi konsep keadilan distributif. Air (harta/kekayaan) bersumber dari satu sungai utama (sumber daya Allah). Sistem irigasi yang buruk (ekonomi konvensional yang tidak diatur) akan membuat air hanya mengalir deras ke sawah-sawah yang terletak

paling dekat dengan sungai, milik tuan tanah yang kaya. Sawah-sawah di ujung atau di dataran yang lebih tinggi akan kering kerontang. Sebaliknya, sistem irigasi subak di Bali (ekonomi Islam) dirancang dengan sangat cermat. Terdapat bendungan (larangan riba/penumpukan), saluran-saluran primer, sekunder, dan tersier (instrumen ZISWAF, pembiayaan bagi hasil), serta petugas pengatur air (*pekaseh*) yang memastikan air terdistribusi secara adil dan merata ke seluruh sawah sesuai kebutuhan. Tujuannya bukan hanya agar beberapa sawah panen besar, tetapi agar seluruh komunitas petani dapat panen secara berkelanjutan (*maslahah*). Bank syariah dalam analogi ini berperan sebagai salah satu arsitek dan pengelola sistem irigasi tersebut.

1.2.1. Larangan Eksploitasi dan Penumpukan Harta

Salah satu pilar utama dalam menegakkan keadilan sosial dalam Islam adalah melalui pelarangan tegas terhadap segala bentuk eksploitasi ekonomi. Eksploitasi terjadi ketika salah satu pihak dalam sebuah transaksi mengambil keuntungan yang tidak wajar dengan memanfaatkan posisi tawar yang lebih kuat, kelemahan, atau keterdesakan pihak lain. Prinsip dasarnya adalah *la tazhlimuna wa la tuzhlamun* (jangan kamu menzalimi dan jangan pula kamu dizalimi), yang tercantum dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 279. Prinsip ini menuntut adanya kerelaan sejati (*'an taradin minkum*) dan keseimbangan hak dan kewajiban antara pihak-pihak yang bertransaksi.

Bentuk eksploitasi yang paling utama dan paling sering dibahas adalah riba. Riba, dalam segala bentuknya, dipandang sebagai puncak eksploitasi karena

ia memastikan keuntungan bagi pemberi pinjaman tanpa memperdulikan kondisi riil yang dihadapi oleh peminjam. Jika usaha peminjam untung besar, pemberi pinjaman tetap mendapat bunga sesuai perjanjian. Jika usaha peminjam rugi, ia tetap wajib membayar bunga dan pokok utangnya, yang sering kali menjerumuskannya ke dalam lilitan utang yang lebih dalam. Larangan riba bertujuan untuk memutus rantai eksploitasi ini dan menggantinya dengan sistem yang lebih adil, di mana risiko dan keuntungan ditanggung bersama.

Bentuk eksploitasi lain yang dilarang adalah *ihtikar*, yaitu praktik penimbunan barang, khususnya kebutuhan pokok, dengan tujuan untuk menciptakan kelangkaan buatan sehingga harga melonjak naik. Pelaku *ihtikar* kemudian menjual barang timbunannya dengan keuntungan yang sangat tinggi, yang diperoleh dari penderitaan masyarakat. Praktik ini secara jelas mengeksploitasi kebutuhan dasar orang banyak demi kepentingan pribadi dan dilarang keras dalam Islam. Dalam konteks modern, larangan ini relevan untuk mencegah praktik monopoli dan oligopoli yang merugikan konsumen dan pelaku usaha kecil.

Selain itu, Islam juga melarang praktik pengambilan keuntungan yang berlebihan (*ghabn fahisy*) yang didasari oleh ketidaktahuan pembeli. Menjual sebuah produk dengan harga jauh di atas harga pasar wajar dengan memanfaatkan kepolosan atau kurangnya informasi dari konsumen dianggap sebagai bentuk eksploitasi. Prinsip ini menuntut adanya transparansi harga dan informasi yang simetris antara penjual dan pembeli. Bank syariah, dalam menetapkan margin keuntungan (*murabahah*) atau biaya

jasa (*ujrah*), harus memastikan bahwa tingkat keuntungan yang diambil adalah wajar dan tidak bersifat eksploitatif.

Beriringan dengan larangan eksploitasi adalah larangan terhadap penumpukan harta (*takathur* atau *kanz*). Penumpukan harta merujuk pada tindakan mengumpulkan kekayaan secara terus-menerus tanpa mengalirkannya kembali ke dalam sirkulasi ekonomi yang produktif. Harta yang ditimbun dan tidak diinvestasikan atau dibelanjakan menjadi 'dana nganggur' (*idle funds*) yang tidak memberikan manfaat bagi masyarakat. Hal ini seperti membekukan darah dalam tubuh perekonomian, yang pada akhirnya dapat menyebabkan kelumpuhan. Al-Qur'an dalam Surat At-Taubah ayat 34 memberikan ancaman keras terhadap mereka yang menimbun emas dan perak dan tidak menafkahkannya di jalan Allah.

Larangan penumpukan harta ini memiliki rasionalitas ekonomi yang kuat. Ia mendorong pemilik modal untuk secara aktif menginvestasikan dananya di sektor riil. Investasi ini akan menciptakan lapangan kerja, meningkatkan produksi barang dan jasa, dan pada akhirnya menggerakkan roda perekonomian. Sistem perbankan syariah dirancang untuk menjadi medium bagi proses ini. Dengan menawarkan skema-skema investasi berbasis bagi hasil, bank syariah mengajak para pemilik dana untuk berpartisipasi dalam aktivitas ekonomi produktif, alih-alih sekadar 'memarkir' uang mereka untuk mendapatkan bunga.

Instrumen zakat juga memainkan peran penting dalam mencegah penumpukan harta. Zakat dikenakan tidak hanya pada pendapatan (*income*), tetapi juga pada

kekayaan yang mengendap (*wealth*). Aset produktif yang tidak dioptimalkan, seperti emas, perak, atau uang tunai yang disimpan selama satu tahun dan mencapai batas minimum (*nisab*), wajib dikeluarkan zakatnya sebesar 2.5%. Kewajiban ini secara efektif menjadi disinsentif bagi penumpukan harta. Pemilik harta akan dihadapkan pada dua pilihan: menginvestasikan hartanya sehingga potensi keuntungannya bisa lebih besar dari 2.5%, atau membiarkannya diam dan nilainya akan tergerus oleh zakat setiap tahun. Pilihan rasionalnya adalah menginvestasikan.

Secara keseluruhan, larangan eksploitasi dan penumpukan harta adalah dua sisi dari mata uang yang sama. Keduanya bertujuan untuk memastikan bahwa kekayaan tidak hanya berputar di kalangan atas, tetapi terus mengalir, menciptakan peluang, dan memberikan manfaat bagi seluruh lapisan masyarakat. Ini adalah fondasi bagi sebuah sistem ekonomi yang dinamis, inklusif, dan berkeadilan. Bank syariah, dengan mematuhi larangan-larangan ini dan mempromosikan investasi produktif, dapat menjadi motor penggerak utama dalam mewujudkan visi tersebut.

1.2.2. Peran Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF) dalam Pemerataan

Sistem ekonomi Islam tidak hanya mengandalkan mekanisme pasar untuk distribusi kekayaan, tetapi juga melengkapinya dengan seperangkat instrumen filantropi Islam yang terstruktur, yang secara kolektif dikenal sebagai ZISWAF (Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf). Instrumen-

instrumen ini berfungsi sebagai jaring pengaman sosial (*social safety net*) sekaligus sebagai mesin redistribusi kekayaan yang efektif. Mereka bukan sekadar amal karitatif individual, melainkan sebuah sistem kelembagaan yang dirancang untuk mengatasi kemiskinan, mengurangi kesenjangan, dan membiayai layanan publik yang esensial.

Zakat adalah pilar utama dalam sistem ini. Ia adalah kewajiban finansial yang dilembagakan bagi setiap muslim yang hartanya telah mencapai jumlah dan periode tertentu (*nisab* dan *haul*). Zakat memiliki delapan golongan penerima (*asnaf*) yang telah ditetapkan secara spesifik dalam Al-Qur'an (Surat At-Taubah: 60), yang mencakup fakir, miskin, pengelola zakat ('*amil*), mualaf, pembebasan budak, orang yang berutang (*gharimin*), pejuang di jalan Allah (*fi sabilillah*), dan musafir. Alokasi yang jelas ini memastikan bahwa dana zakat tersalurkan secara terarah untuk mengatasi masalah-masalah sosial yang paling mendesak.

Peran zakat dalam pemerataan sangat signifikan. Ia berfungsi sebagai mekanisme transfer langsung dari kelompok masyarakat yang memiliki surplus kekayaan kepada kelompok yang mengalami defisit. Apabila dikelola secara profesional dan produktif, zakat tidak hanya bersifat konsumtif untuk memenuhi kebutuhan dasar sesaat, tetapi juga dapat bersifat produktif. Zakat produktif disalurkan dalam bentuk modal usaha, pelatihan keterampilan, atau beasiswa pendidikan, dengan tujuan agar penerima zakat (*mustahik*) dapat mandiri secara ekonomi dan di kemudian hari berubah status menjadi pembayar zakat (*muzakki*). Ini adalah strategi pengentasan kemiskinan yang berkelanjutan.

Infak dan sedekah adalah instrumen filantropi sukarela yang melengkapi zakat. Jika zakat memiliki aturan perhitungan dan alokasi yang ketat, infak dan sedekah lebih fleksibel. Keduanya sangat dianjurkan bagi umat Islam sebagai wujud kepedulian sosial dan sarana penyucian harta. Dana infak dan sedekah dapat digunakan untuk membiayai berbagai macam program kebaikan, mulai dari pembangunan masjid, sekolah, rumah sakit, hingga bantuan bencana alam dan dukungan bagi anak yatim. Fleksibilitas ini memungkinkan masyarakat untuk merespons kebutuhan sosial yang dinamis dan tidak tercakup dalam alokasi zakat.

Wakaf merupakan instrumen filantropi Islam yang paling unik dan memiliki potensi dampak jangka panjang yang luar biasa. Wakaf adalah tindakan menahan suatu aset (pokoknya) dan menyedekahkan manfaat atau hasilnya untuk kepentingan umum sesuai dengan syariah. Aset wakaf tidak boleh dijual, dihibahkan, atau diwariskan, sehingga pokoknya akan tetap abadi dan terus menghasilkan manfaat dari waktu ke waktu. Wakaf bisa berupa aset tidak bergerak (tanah, bangunan) maupun aset bergerak, termasuk uang tunai (*cash waqf*).

Wakaf tunai memiliki potensi yang sangat besar dalam ekonomi modern. Dana wakaf tunai yang terkumpul dapat diinvestasikan oleh manajer investasi profesional (*nazhir*) ke dalam instrumen-instrumen keuangan syariah yang aman dan menguntungkan. Hasil dari investasi inilah yang kemudian digunakan untuk membiayai berbagai proyek sosial, seperti pembangunan rumah sakit gratis, universitas berkualitas dengan biaya terjangkau, atau pusat riset dan teknologi. Dengan demikian, wakaf dapat

menjadi sumber pendanaan abadi bagi sektor ketiga (organisasi nirlaba) dan mengurangi ketergantungan pada anggaran pemerintah.

Bank syariah memiliki peran strategis sebagai fasilitator dalam ekosistem ZISWAF. Bank dapat mempermudah nasabah untuk membayar zakat, infak, dan sedekah melalui layanan digital seperti *mobile banking* atau autodebet. Lebih dari itu, bank syariah dapat bertindak sebagai Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU), di mana mereka secara resmi dapat menghimpun dana wakaf tunai dari masyarakat. Bank, dengan keahlian manajemen investasinya, juga dapat berperan sebagai *nazhir* atau bekerja sama dengan *nazhir* profesional untuk mengelola dana wakaf secara produktif dan transparan.

Integrasi antara sektor perbankan syariah dan sektor ZISWAF akan menciptakan sebuah sinergi yang kuat. Sektor perbankan menyediakan infrastruktur keuangan dan keahlian investasi, sementara sektor ZISWAF menyediakan sumber dana sosial yang signifikan. Kolaborasi ini dapat mengakselerasi pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs) dan mewujudkan cita-cita keadilan sosial dalam Islam secara lebih sistematis dan berdampak luas.

1.2.3. Konsep Maslahah (Kemaslahatan Umum) sebagai Tujuan Utama

Jika setiap sistem hukum memiliki tujuan akhir, maka tujuan akhir dari hukum Islam (*Syariah*) adalah *maslahah*, yang dapat diterjemahkan sebagai kemaslahatan

umum, kepentingan publik, atau kesejahteraan riil. Konsep ini berfungsi sebagai prinsip pemandu (*guiding principle*) dan tujuan tertinggi bagi seluruh aktivitas ekonomi dan keuangan dalam Islam. *Maslahah* memastikan bahwa penerapan aturan-aturan syariah tidak menjadi ritual formal yang kaku, tetapi benar-benar menghasilkan kebaikan dan mencegah kerusakan dalam kehidupan manusia.

Para ulama, seperti Imam Al-Ghazali dan Al-Syatibi, telah mengklasifikasikan *maslahah* ke dalam tiga tingkatan berdasarkan tingkat urgensinya. Tingkat pertama dan tertinggi adalah *dharuriyyat* (kebutuhan primer), yaitu hal-hal yang mutlak diperlukan bagi tegaknya kehidupan manusia yang baik di dunia dan akhirat. Jika hal-hal ini terancam, maka akan timbul kekacauan dan kerusakan total. *Dharuriyyat* ini terangkum dalam lima jaminan dasar yang dikenal sebagai *Maqashid Syariah*, yaitu pemeliharaan agama (*hifzh al-din*), jiwa (*hifzh al-nafs*), akal (*hifzh al-'aql*), keturunan (*hifzh al-nasl*), dan harta (*hifzh al-mal*).

Tingkat kedua adalah *hajiyyat* (kebutuhan sekunder). Ini adalah hal-hal yang jika tidak ada, tidak akan mengancam eksistensi kehidupan, tetapi akan menyebabkan kesulitan dan kesempitan yang signifikan. Contohnya adalah ketersediaan sarana transportasi yang layak, fasilitas komunikasi, dan berbagai kemudahan lain yang menghilangkan kesulitan dalam hidup bermasyarakat. Dalam konteks keuangan, penyediaan produk pembiayaan untuk kepemilikan kendaraan atau rumah dapat dikategorikan sebagai pemenuhan kebutuhan *hajiyyat*.

Tingkat ketiga adalah *tahsiniyyat* (kebutuhan tersier atau pelengkap). Ini adalah hal-hal yang berhubungan dengan kesempurnaan, keindahan, dan keluhuran martabat manusia. Ketiadaannya tidak menyebabkan kesulitan, tetapi keberadaannya akan menyempurnakan kualitas hidup. Contohnya adalah adab dan etika yang baik dalam bertransaksi, menyediakan layanan pelanggan yang prima, atau membangun gedung bank dengan arsitektur yang estetis.

Dalam operasional perbankan syariah, konsep *maslahah* ini berfungsi sebagai kerangka analisis untuk pengambilan keputusan. Sebelum meluncurkan produk baru atau menyetujui sebuah pembiayaan, manajemen bank syariah idealnya akan melakukan 'uji *maslahah*'. Pertanyaan-pertanyaan kunci yang diajukan antara lain: Apakah produk ini dapat membantu nasabah memenuhi kebutuhan *dharuriyyat* (misalnya, pembiayaan modal kerja untuk usaha kecil agar bisa menafkahi keluarga)? Apakah ia menghilangkan kesulitan (*hajiyyat*)? Apakah ia sejalan dengan etika dan kesopanan (*tahsiniyyat*)? Dan yang terpenting, apakah ia berpotensi menimbulkan *mafsadah* (kerusakan) bagi individu atau masyarakat, meskipun secara formal akadnya terlihat sah?

Sebagai contoh, pembiayaan untuk pabrik rokok mungkin secara teknis dapat distrukturkan menggunakan akad *murabahah* yang sah. Namun, jika dianalisis dari perspektif *maslahah*, rokok terbukti merusak kesehatan (bertentangan dengan *hifzh al-nafs*) dan menghabiskan sumber daya finansial keluarga miskin (bertentangan dengan *hifzh al-mal*). Oleh karena itu, berdasarkan

pertimbangan *maslahah*, pembiayaan semacam ini seharusnya dihindari oleh bank syariah. Sebaliknya, pembiayaan untuk proyek energi terbarukan atau rumah sakit sangat dianjurkan karena secara langsung mendukung pemeliharaan jiwa dan lingkungan.

Konsep *maslahah* juga memberikan fleksibilitas bagi sistem keuangan Islam untuk beradaptasi dengan perkembangan zaman. Selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar yang telah ditetapkan dalam Al-Qur'an dan Sunnah, inovasi-inovasi baru yang terbukti dapat mendatangkan *maslahah* yang lebih besar dapat diterima dan diadopsi. Inilah yang memungkinkan lahirnya produk-produk keuangan syariah kontemporer, seperti sukuk (obligasi syariah) atau asuransi syariah (*takaful*), yang tidak dikenal pada masa awal Islam tetapi dirancang untuk memenuhi kebutuhan ekonomi modern dengan tetap berpegang pada prinsip syariah.

Dengan menempatkan *maslahah* sebagai tujuan utama, sistem keuangan syariah diarahkan untuk menjadi sebuah sistem yang fungsional dan berorientasi pada hasil (*outcome-oriented*). Fokusnya bukan hanya pada kepatuhan prosedural, tetapi pada dampak riil yang dihasilkan. Keberhasilan sebuah bank syariah, dalam perspektif ini, tidak diukur semata-mata dari besarnya laba atau aset yang dimiliki, tetapi dari sejauh mana ia berkontribusi pada terwujudnya kemaslahatan bagi seluruh umat manusia. Ini adalah sebuah visi yang menantang industri perbankan untuk melampaui paradigma konvensional dan menjadi agen kebaikan yang sejati.

1.3. Etika Transaksi dan Larangan Utama

Etika dalam muamalah atau transaksi ekonomi merupakan jantung dari sistem keuangan syariah. Berbeda dari sistem konvensional yang sering kali mengadopsi pendekatan *legalistic*, di mana segala sesuatu diperbolehkan selama tidak dilarang oleh hukum positif, sistem syariah dibangun di atas fondasi etis yang proaktif. Tujuannya bukan hanya untuk menciptakan efisiensi pasar, tetapi juga untuk memastikan bahwa setiap transaksi mencerminkan nilai-nilai keadilan, transparansi, dan kejujuran. Kerangka etika ini ditegakkan melalui serangkaian larangan fundamental yang berfungsi sebagai pagar pembatas untuk mencegah praktik-praktik destruktif dan eksploitatif.

Tiga larangan utama yang menjadi pilar etika transaksi dalam Islam adalah *riba* (bunga atau tambahan yang tidak wajar), *gharar* (ketidakpastian atau ambiguitas yang berlebihan), dan *maysir* (perjudian atau spekulasi). Ketiga larangan ini sering disebut sebagai "Tiga Serangkai Larangan" dalam keuangan Islam dan menjadi pembeda paling fundamental antara institusi keuangan syariah dan konvensional. Larangan-larangan ini bukanlah aturan yang arbitrer, melainkan memiliki rasionalitas ekonomi, sosial, dan moral yang mendalam. Mereka dirancang untuk melindungi semua pihak yang terlibat dalam transaksi, menjaga stabilitas sistem keuangan, dan memastikan bahwa aktivitas finansial selalu terhubung dengan ekonomi sektor riil.

Pemahaman terhadap filosofi di balik larangan-larangan ini sangat krusial. Tanpa pemahaman ini, larangan tersebut bisa disalahartikan sebagai hambatan bagi inovasi atau sekadar penggantian istilah. Kenyataannya, larangan *riba* mendorong model pembiayaan berbasis kemitraan dan risiko bersama. Larangan *gharar* menuntut adanya kejelasan dan transparansi

penuh, yang merupakan fondasi pasar yang sehat dan efisien. Sementara itu, larangan *maysir* mengarahkan modal dari aktivitas spekulatif yang bersifat *zero-sum game* ke investasi produktif yang menciptakan nilai tambah riil bagi masyarakat.

Selain larangan yang bersifat prohibitif, kerangka etika transaksi Islam juga sangat menekankan aspek-aspek positif yang harus ditegakkan. Prinsip-prinsip seperti kejujuran (*siddiq*), dapat dipercaya (*amanah*), dan keadilan (*'adl*) merupakan nilai-nilai yang harus menjiwai setiap interaksi ekonomi. Kepatuhan terhadap prinsip-prinsip ini bukan hanya dianggap sebagai kewajiban moral, tetapi juga sebagai faktor kunci yang membangun kepercayaan (*trust*), yang merupakan aset paling berharga dalam industri jasa keuangan. Dalam sebuah sistem di mana kontrak-kontrak sering kali didasarkan pada kepercayaan, seperti dalam akad *mudharabah*, penegakan nilai-nilai ini menjadi prasyarat mutlak.

Oleh karena itu, etika transaksi dalam Islam membentuk sebuah ekosistem yang koheren. Di satu sisi, ia secara tegas menolak praktik yang merusak fondasi keadilan. Di sisi lain, ia secara aktif mempromosikan perilaku yang membangun kepercayaan dan kerja sama. Keseimbangan antara larangan dan anjuran inilah yang bertujuan untuk menciptakan sebuah lingkungan bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara material, tetapi juga membawa berkah (*barakah*) dan kemaslahatan (*maslahah*) bagi seluruh pelakunya. Bank syariah, sebagai etalase sistem keuangan Islam, memiliki tanggung jawab besar untuk menjadi teladan dalam penerapan kerangka etika yang komprehensif ini.

Kepatuhan terhadap etika ini tidak hanya diukur dari struktur akad yang digunakan, tetapi juga dari substansi dan

dampak transaksi tersebut. Sebuah transaksi yang secara formal menggunakan akad jual beli (*murabahah*), namun pada praktiknya hanya menjadi kamuflase untuk transaksi pinjaman berbunga (*riba*), akan dianggap batal dari perspektif syariah substansif. Hal ini menunjukkan bahwa fokus etika Islam adalah pada esensi, bukan sekadar formalitas. Pengawasan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) memainkan peran vital dalam memastikan bahwa prinsip-prinsip etis ini diinternalisasi dan diimplementasikan secara konsisten dalam seluruh lini operasional bank.

Pada akhirnya, kerangka etika transaksi ini bertujuan untuk 'memanusiakan' kembali aktivitas keuangan. Ia mengingatkan para pelaku pasar bahwa di balik setiap angka dan kontrak, ada manusia dengan hak, kewajiban, dan martabat yang harus dihormati. Dengan demikian, tujuan akhir dari aktivitas keuangan bukanlah akumulasi kekayaan tanpa batas, melainkan penciptaan nilai yang berkelanjutan dan distribusi kemakmuran yang adil, sebagai perwujudan dari peran manusia sebagai *khalifah* di muka bumi.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah lalu lintas ekonomi di jalan raya. Larangan-larangan utama dalam syariah berfungsi seperti rambu-rambu lalu lintas fundamental. **Riba** dianalogikan sebagai pungutan liar di setiap persimpangan jalan; setiap kendaraan yang lewat (peminjam modal) wajib membayar sejumlah tarif kepada penjaga portal (pemberi modal), tidak peduli apakah kendaraan itu berhasil sampai tujuan dan mendapat untung atau mogok di tengah jalan. Sistem ini jelas menguntungkan penjaga portal dan membebani pengguna jalan. **Gharar** adalah seperti mengemudi dengan kaca depan yang buram atau tanpa papan penunjuk arah

yang jelas; pengemudi tidak tahu pasti kondisi jalan di depan, tujuan akhir, atau bahkan spesifikasi kendaraannya sendiri. Risiko kecelakaannya sangat tinggi. **Maysir** dapat diibaratkan sebagai sekelompok orang yang tidak ikut mengemudi, tetapi berkumpul di pinggir jalan dan bertaruh mobil mana yang akan sampai lebih dulu, tanpa ada kontribusi apa pun pada kelancaran lalu lintas. Mereka hanya memindahkan uang di antara mereka sendiri. Sementara itu, prinsip **kejujuran** dan **transparansi** adalah seperti marka jalan yang jelas, lampu lalu lintas yang berfungsi, dan kewajiban setiap pengemudi untuk memiliki SIM dan kendaraan yang laik jalan, menciptakan sebuah sistem yang aman, efisien, dan adil bagi semua pengguna.

1.3.1. Pengharaman Riba (Interest) dan Jenis-Jenisnya

Larangan *riba* merupakan karakteristik paling menonjol dan pembeda utama antara sistem keuangan syariah dan konvensional. Pengharaman ini bersifat tegas dan final, dinyatakan dalam beberapa ayat Al-Qur'an secara bertahap dan diakhiri dengan peringatan yang sangat keras dalam Surat Al-Baqarah ayat 278-279. Secara etimologis, *riba* berarti 'tambahan' atau 'pertumbuhan'. Namun, dalam terminologi fiqh, *riba* merujuk pada setiap tambahan yang disyaratkan di muka dalam transaksi pinjam-meminjam atau pertukaran barang sejenis yang tidak setara, baik dari segi kualitas, kuantitas, maupun waktu penyerahan.

Para ulama membagi *riba* ke dalam dua kategori utama. Kategori pertama adalah *Riba al-Nasi'ah* (riba akibat penundaan). Ini adalah jenis riba yang paling umum terjadi dan identik dengan bunga bank

konvensional. *Riba al-Nasi'ah* muncul dalam transaksi utang-piutang, di mana pemberi pinjaman menetapkan persentase tambahan tertentu atas pokok utang yang harus dibayarkan oleh peminjam sebagai imbalan atas faktor waktu atau penundaan pembayaran. Tambahan ini bersifat pasti, tetap, dan disyaratkan di awal, tanpa mempedulikan apakah dana yang dipinjam menghasilkan keuntungan atau kerugian.

Rasionalitas di balik pelarangan *Riba al-Nasi'ah* bersifat multi-dimensi. Dari perspektif keadilan, ia dianggap zalim karena membebankan biaya pasti kepada pihak yang menanggung risiko ketidakpastian (peminjam), sementara pihak yang tidak menanggung risiko usaha (pemberi pinjaman) mendapatkan keuntungan pasti. Hal ini melanggar kaidah fiqh fundamental *al-ghunmu bil ghurmi*, yang menyatakan bahwa keuntungan harus datang bersama dengan kesediaan menanggung risiko kerugian. Riba menciptakan hubungan yang tidak seimbang dan eksploitatif antara pemilik modal dan pengusaha.

Dari perspektif makroekonomi, sistem berbasis bunga cenderung menyebabkan instabilitas. Ia mendorong alokasi modal berdasarkan kemampuan bayar bunga, bukan berdasarkan prospek produktivitas riil sebuah proyek. Saat terjadi krisis ekonomi, kewajiban membayar bunga yang tetap dapat menjerat perusahaan ke dalam kebangkrutan, menciptakan efek domino dalam perekonomian. Selain itu, bunga juga dianggap sebagai salah satu faktor yang mendorong inflasi dan memperlebar jurang kesenjangan antara si kaya dan si miskin, karena ia secara sistematis mengakumulasi kekayaan di tangan para pemilik modal.

Kategori kedua adalah *Riba al-Fadhl* (riba akibat kelebihan). Riba ini terjadi dalam transaksi barter atau pertukaran barang-barang ribawi (emas, perak, gandum, kurma, garam, dan jelai, yang oleh ulama kontemporer diperluas mencakup mata uang) yang sejenis, namun dengan kuantitas atau kualitas yang berbeda dan tanpa penundaan. Misalnya, menukar 10 gram emas berkualitas baik dengan 11 gram emas berkualitas rendah secara tunai. Tujuannya adalah untuk menutup celah yang dapat mengarah pada praktik *riba nasi'ah* dan memastikan keadilan dalam pertukaran komoditas dasar.

Larangan *riba* bukan berarti Islam anti terhadap keuntungan. Islam sangat mendorong perniagaan dan investasi. Alternatif yang ditawarkan adalah sistem yang berbasis pada perdagangan riil dan kemitraan bagi hasil. Dalam akad jual beli seperti *murabahah*, keuntungan (margin) diperoleh dari proses jual beli aset yang riil, bukan dari peminjaman uang. Dalam akad kemitraan seperti *mudharabah* dan *musyarakah*, keuntungan dibagi berdasarkan rasio (*nisbah*) yang disepakati, dan kerugian ditanggung bersama secara proporsional. Model-model ini memastikan bahwa sektor keuangan selalu terikat pada sektor riil dan keuntungan hanya lahir dari aktivitas ekonomi yang produktif.

Penting untuk dicatat bahwa larangan *riba* tidak hanya berlaku bagi pemakan riba (kreditur), tetapi juga bagi pembayar (debitur), pencatat (sekretaris/akuntan), dan saksi-saksinya. Hal ini menunjukkan bahwa *riba* dipandang sebagai sebuah masalah sistemik yang harus dihindari oleh seluruh masyarakat, bukan sekadar

kesalahan individual. Bagi bank syariah, menghindari *riba* dalam segala bentuknya adalah *raison d'être* atau alasan keberadaannya. Seluruh produk, operasional, dan struktur neracanya harus bersih dari unsur riba, baik yang eksplisit maupun yang terselubung.

Tantangan kontemporer adalah memastikan bahwa produk-produk perbankan syariah tidak hanya bebas *riba* secara formalitas (*form*), tetapi juga secara substansi (*substance*). Praktik di mana margin *murabahah* hanya di-*benchmark* pada suku bunga konvensional tanpa analisis risiko riil, misalnya, sering kali mengundang kritik karena dianggap meniru logika bunga. Oleh karena itu, komitmen untuk benar-benar menerapkan model bisnis berbasis risiko dan perdagangan riil menjadi ujian sesungguhnya bagi otentisitas industri perbankan syariah.

1.3.2. Pengharaman Gharar (Ketidakpastian Berlebihan) dan Maysir (Perjudian)

Selain *riba*, dua larangan fundamental lainnya yang membentuk etika transaksi Islam adalah *gharar* dan *maysir*. Keduanya sering kali saling berkaitan dan berhubungan dengan elemen ketidakpastian dan spekulasi dalam sebuah kontrak. Larangan ini bertujuan untuk memastikan adanya transparansi, kejelasan, dan keadilan dalam setiap transaksi, serta mencegah perolehan kekayaan yang didasarkan pada kebetulan semata, bukan dari usaha produktif.

Gharar secara bahasa berarti 'ketidakpastian', 'penipuan', atau 'risiko yang tidak jelas'. Dalam

terminologi fiqh, *gharar* merujuk pada ketidakjelasan atau ambiguitas yang berlebihan dalam suatu akad, baik yang menyangkut objek transaksi, harga, waktu penyerahan, maupun hak dan kewajiban para pihak, di mana ketidakjelasan tersebut berpotensi besar menimbulkan sengketa di kemudian hari. Larangan *gharar* didasarkan pada hadis Nabi Muhammad SAW yang melarang jual beli *hashah* (jual beli dengan lemparan kerikil) dan jual beli yang mengandung *gharar*.

Penting untuk membedakan antara *gharar* yang dilarang dan risiko bisnis (*business risk* atau *mukhatharah*) yang wajar dan diizinkan. Setiap bisnis pasti mengandung risiko ketidakpastian hasil di masa depan, dan inilah yang melegitimasi adanya keuntungan. *Gharar* yang dilarang adalah ketidakpastian yang berlebihan dan melekat pada elemen-elemen inti dari kontrak itu sendiri, bukan pada hasil akhir dari sebuah usaha. Sebagai contoh, menjual "ikan yang ada di dalam kolam" tanpa mengetahui jumlah, jenis, dan ukurannya adalah *gharar*. Sebaliknya, membiayai proyek agribisnis dengan akad bagi hasil, di mana hasil panen di masa depan tidak pasti, bukanlah *gharar* karena objek dan skema kerja samanya jelas sejak awal.

Dalam praktik perbankan dan keuangan modern, larangan *gharar* memiliki relevansi yang sangat tinggi. Banyak instrumen keuangan derivatif yang kompleks, seperti *futures* dan *options* yang diperdagangkan untuk tujuan spekulatif, dianggap mengandung unsur *gharar* karena objek yang diperjualbelikan sering kali tidak jelas atau bahkan tidak ada wujudnya. Kontrak-kontrak asuransi konvensional juga sering diperdebatkan

kandungan *gharar*-nya, karena nasabah membayar premi tanpa kepastian kapan, apakah, dan berapa jumlah klaim yang akan ia terima. Inilah yang mendorong lahirnya asuransi syariah (*takaful*) yang berbasis tolong-menolong dan dana hibah (*tabarru'*) untuk menghilangkan unsur *gharar* tersebut.

Maysir, di sisi lain, secara harfiah berarti 'perjudian'. Ia merujuk pada setiap transaksi di mana perolehan suatu pihak didasarkan pada kerugian pihak lain, yang bergantung pada suatu peristiwa di masa depan yang bersifat untung-untungan atau kebetulan semata. Dalam *maysir*, tidak ada penciptaan nilai tambah (*value creation*) yang terjadi; yang ada hanyalah pemindahan kekayaan (*wealth transfer*) dari pihak yang kalah kepada pihak yang menang. Ini adalah aktivitas yang bersifat *zero-sum game* atau bahkan *negative-sum game* jika memperhitungkan biaya transaksinya.

Al-Qur'an secara tegas mengharamkan *maysir* bersamaan dengan minuman keras (Surat Al-Baqarah: 219 dan Al-Ma'idah: 90). Rasionalitas pelarangannya adalah karena *maysir* mendorong orang untuk bermalas-malasan dan berharap pada keberuntungan, bukan kerja keras. Ia juga dapat menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara para pelakunya serta melalaikan dari mengingat Allah dan shalat. Secara ekonomi, *maysir* mengalihkan sumber daya dari investasi produktif ke aktivitas spekulatif yang tidak menghasilkan barang atau jasa riil.

Dalam konteks keuangan modern, larangan *maysir* sangat relevan untuk praktik-praktik seperti *short selling*, perdagangan valas untuk tujuan spekulasi murni, atau

perdagangan derivatif yang tidak didasari oleh kebutuhan lindung nilai (*hedging*) yang riil. Bank syariah dilarang keras terlibat dalam aktivitas-aktivitas semacam ini. Portofolio investasi bank syariah harus ditempatkan pada instrumen-instrumen yang memiliki *underlying asset* yang jelas dan terkait dengan sektor riil, seperti saham-saham perusahaan yang lolos skrining syariah, sukuk, atau pembiayaan proyek.

Dengan melarang *gharar* dan *maysir*, sistem keuangan syariah membangun sebuah benteng pertahanan terhadap volatilitas dan krisis yang sering kali dipicu oleh gelembung spekulatif (*speculative bubbles*). Larangan ini memaksa sektor keuangan untuk kembali ke fungsi aslinya sebagai pelayan sektor riil, bukan menjadi 'kasino' raksasa yang terlepas dari denyut nadi perekonomian yang sesungguhnya. Kepatuhan terhadap larangan ini menuntut bank syariah untuk melakukan uji tuntas (*due diligence*) yang mendalam terhadap setiap transaksi dan instrumen keuangan untuk memastikan kejelasan, kewajaran, dan tujuan produktif di baliknya.

1.3.3. Pentingnya Transparansi dan Kejujuran (Siddiq) dalam Muamalah

Jika larangan *riba*, *gharar*, dan *maysir* adalah pilar-pilar negatif yang membatasi, maka prinsip transparansi dan kejujuran (*siddiq*) adalah pilar positif yang membangun. Keduanya merupakan fondasi dari etika transaksi dalam Islam dan prasyarat mutlak untuk terciptanya pasar yang adil dan efisien. Islam menempatkan kejujuran dalam berbisnis pada kedudukan yang sangat

tinggi. Nabi Muhammad SAW bersabda, "Pedagang yang jujur dan amanah akan bersama para Nabi, orang-orang yang *siddiq*, dan para syuhada." Hadis ini menunjukkan bahwa integritas dalam muamalah bukan sekadar etika bisnis, tetapi merupakan bagian dari ibadah dan jalan menuju derajat spiritual yang tinggi.

Transparansi, atau keterbukaan informasi, adalah manifestasi dari prinsip kejujuran. Ia menuntut agar semua pihak yang terlibat dalam suatu akad memiliki akses yang setara terhadap informasi yang relevan dan material. Tidak boleh ada informasi penting yang disembunyikan (*tadlis*) oleh salah satu pihak dengan tujuan untuk mengelabui pihak lain. Ini mencakup transparansi mengenai kualitas barang, harga pokok, potensi risiko, dan semua syarat serta ketentuan kontrak. Tujuannya adalah untuk mengatasi masalah asimetri informasi, di mana satu pihak memiliki informasi yang lebih banyak daripada pihak lain, yang dapat mengarah pada eksploitasi.

Dalam konteks perbankan syariah, prinsip transparansi ini harus diterapkan secara ketat. Pada produk pembiayaan *murabahah*, misalnya, bank syariah secara teoretis diwajibkan untuk memberitahukan secara jujur harga perolehan aset dan margin keuntungan yang diambil. Hal ini membedakannya dari bunga, di mana pemberi pinjaman tidak memiliki kewajiban untuk mengungkapkan dari mana dan untuk apa bunganya digunakan. Dalam produk simpanan *mudharabah*, bank harus transparan dalam melaporkan pendapatan yang menjadi basis bagi hasil dan menjelaskan bagaimana porsi bagi hasil untuk nasabah dihitung.

Kejujuran (*siddiq*) melampaui sekadar penyampaian informasi yang benar. Ia juga mencakup niat yang lurus dan pemenuhan janji atau komitmen sesuai dengan akad yang telah disepakati. Seorang bankir syariah dituntut untuk tidak hanya menjual produk, tetapi juga memberikan edukasi yang benar kepada nasabah tentang karakteristik, manfaat, dan risiko dari produk tersebut. Ia tidak boleh memberikan janji-janji imbal hasil yang tidak realistis atau menyembunyikan potensi kerugian dalam produk investasi. Sifat *amanah* (dapat dipercaya) menjadi kunci, di mana nasabah merasa yakin bahwa bank akan selalu bertindak demi kepentingan terbaiknya sesuai dengan koridor syariah.

Penerapan prinsip-prinsip ini memiliki dampak ekonomi yang signifikan. Transparansi dan kejujuran dapat mengurangi biaya transaksi (*transaction costs*) karena para pihak tidak perlu mengeluarkan sumber daya yang berlebihan untuk melakukan verifikasi atau melindungi diri dari potensi kecurangan. Kepercayaan yang terbangun akan melancarkan arus modal, mendorong investasi jangka panjang, dan menciptakan loyalitas nasabah yang kuat. Dalam jangka panjang, reputasi sebagai lembaga yang berintegritas tinggi akan menjadi keunggulan kompetitif yang paling berharga bagi bank syariah.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) memiliki peran penting dalam mengawal penerapan prinsip ini. DPS tidak hanya mengaudit kepatuhan akad secara formal, tetapi juga harus mengevaluasi apakah proses bisnis dan komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh bank telah

mencerminkan semangat kejujuran dan transparansi. Pelaporan keuangan bank syariah juga harus didesain untuk memberikan pengungkapan (*disclosure*) yang memadai, tidak hanya tentang kinerja finansial, tetapi juga tentang pengelolaan dana sosial (ZIS) dan tingkat kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah.

Pada akhirnya, penekanan pada transparansi dan kejujuran menunjukkan bahwa sistem keuangan syariah tidak hanya peduli pada legalitas formal sebuah transaksi, tetapi juga pada kualitas etis dari interaksi yang terjadi. Sebuah sistem yang dibangun di atas fondasi kepercayaan dan integritas diyakini akan lebih resilien dan berkelanjutan dibandingkan sistem yang hanya mengandalkan regulasi hukum yang kaku. Ini adalah perwujudan dari visi Islam tentang sebuah pasar yang tidak hanya efisien secara ekonomi, tetapi juga luhur secara moral.

1.4. Maqashid Syariah dan Hubungannya dengan Perbankan

Apabila fiqh muamalah menyediakan kerangka aturan "apa" dan "bagaimana" dalam transaksi keuangan syariah, maka *Maqashid Syariah* memberikan jawaban atas pertanyaan "mengapa". *Maqashid Syariah* secara harfiah berarti 'tujuan-tujuan dari Syariah'. Ia adalah sebuah kerangka filosofis tingkat tinggi yang menggali hikmah, tujuan, dan sasaran luhur di balik setiap ketetapan hukum Islam. Pemahaman terhadap *Maqashid* memungkinkan kita untuk bergerak melampaui kepatuhan tekstual yang kaku menuju implementasi syariah yang substansial, dinamis, dan relevan dengan konteks zaman. Tujuannya adalah untuk mewujudkan *maslahah* (kebaikan) dan menolak *mafsadah* (kerusakan) dalam segala aspek kehidupan.

Kerangka *Maqashid Syariah* ini menjadi sangat relevan dalam industri perbankan syariah modern. Ia berfungsi sebagai kompas strategis dan tolok ukur kinerja yang lebih holistik. Dengan menggunakan lensa *Maqashid*, sebuah bank syariah tidak lagi dinilai hanya dari rasio-rasio keuangan konvensional seperti *Return on Assets* (ROA) atau *Return on Equity* (ROE). Lebih dari itu, kinerjanya diukur dari sejauh mana operasional dan produk-produknya berkontribusi pada pencapaian tujuan-tujuan luhur syariah itu sendiri. Hal ini mendorong bank untuk memiliki *dual bottom line*: profitabilitas finansial dan pencapaian dampak sosial-spiritual.

Para ulama klasik, yang dipelopori oleh Imam Al-Juwayni dan dikembangkan lebih lanjut oleh muridnya, Imam Al-Ghazali, serta disistematisasi oleh Imam Al-Syatibi, telah merumuskan lima tujuan pokok dari Syariah (*al-maqashid al-khamsah*). Kelima tujuan ini dianggap sebagai kebutuhan universal manusia yang harus dilindungi dan dipelihara dalam tingkatan primer (*dharuriyyat*). Kelima tujuan tersebut adalah pemeliharaan agama (*hifzh al-din*), pemeliharaan jiwa (*hifzh al-nafs*), pemeliharaan akal (*hifzh al-'aql*), pemeliharaan keturunan (*hifzh al-nasl*), dan pemeliharaan harta (*hifzh al-mal*).

Dalam konteks perbankan, setiap tujuan ini memiliki implikasi praktis. Misalnya, pemeliharaan harta (*hifzh al-mal*) secara langsung berkaitan dengan fungsi utama bank dalam menjaga keamanan dana nasabah dan menyalurkannya ke investasi yang produktif dan adil. Namun, *Maqashid* menuntut lebih dari itu. Pemeliharaan jiwa (*hifzh al-nafs*) mendorong bank untuk membiayai sektor kesehatan atau industri makanan halal. Pemeliharaan akal (*hifzh al-'aql*) mengarahkan bank untuk mendukung lembaga pendidikan melalui produk pembiayaan

pendidikan. Dengan demikian, *Maqashid* memperluas visi dan misi perbankan dari sekadar intermediasi keuangan menjadi agen pembangunan peradaban.

Kerangka *Maqashid* juga memberikan landasan untuk inovasi produk (*product development*). Ketika dihadapkan pada suatu kebutuhan baru di masyarakat, bank syariah dapat merancang solusi keuangan yang inovatif selama solusi tersebut terbukti dapat mewujudkan salah satu atau lebih dari *Maqashid Syariah* dan tidak melanggar prinsip-prinsip fiqh yang telah baku. Fleksibilitas yang terarah ini memungkinkan keuangan Islam untuk tetap relevan dan responsif terhadap tantangan zaman tanpa kehilangan jangkar filosofisnya.

Selain itu, *Maqashid Syariah* dapat digunakan sebagai alat untuk melakukan kritik internal terhadap industri perbankan syariah itu sendiri. Praktik-praktik yang mungkin secara formal sah (*sah*), tetapi secara substansial tidak sejalan dengan semangat *Maqashid*, dapat diidentifikasi dan dikoreksi. Misalnya, jika mayoritas pembiayaan sebuah bank syariah terkonsentrasi pada sektor konsumtif dan mengabaikan sektor produktif UMKM, maka bank tersebut dapat dikatakan belum optimal dalam menjalankan perannya untuk mewujudkan *hifzh al-mal* dalam arti yang lebih luas, yaitu sirkulasi dan pengembangan harta umat.

Pada akhirnya, integrasi *Maqashid Syariah* ke dalam strategi dan operasional perbankan adalah kunci untuk mentransformasi bank syariah dari sekadar lembaga keuangan 'bebas bunga' menjadi lembaga keuangan yang benar-benar 'berbasis nilai Islam'. Ia adalah jembatan yang menghubungkan antara detail-detail teknis akad dengan visi besar Islam untuk kemanusiaan. Bank yang dipandu oleh *Maqashid* akan selalu bertanya bukan hanya "apakah ini halal?", tetapi juga "apakah ini baik dan membawa maslahat?".

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan membangun sebuah rumah sakit. **Aturan Fiqh** adalah seperti standar operasional prosedur (SOP) dan peraturan teknis bangunan: rasio perawat dan pasien, spesifikasi ruang operasi yang steril, jalur evakuasi kebakaran, dan sistem kelistrikan yang aman. Aturan-aturan ini mutlak harus dipatuhi. Namun, **Maqashid Syariah** adalah tujuan fundamental mengapa rumah sakit itu dibangun, yaitu untuk memelihara jiwa (*hifzh al-nafs*). Jika sebuah rumah sakit secara teknis mematuhi semua SOP tetapi memasang tarif yang sangat mahal sehingga hanya bisa diakses oleh segelintir orang kaya, maka ia telah gagal mencapai *maqsad* (tujuan) utamanya. Bank syariah yang hanya fokus pada akad yang sah (SOP) tanpa peduli dampaknya pada kesejahteraan masyarakat (tujuan) adalah seperti rumah sakit yang steril dan canggih namun kosong karena tidak terjangkau. Sebaliknya, rumah sakit yang dipandu oleh *maqsad* akan terus berinovasi, misalnya dengan membuat program subsidi silang atau asuransi kesehatan komunitas, agar tujuan memelihara jiwa dapat terwujud secara maksimal.

1.4.1. Pemeliharaan Agama (Hifzh al-Din) dalam Transaksi

Hifzh al-Din, atau pemeliharaan agama, menempati urutan pertama dan terpenting dalam hierarki *Maqashid Syariah*. Ini menunjukkan bahwa seluruh aktivitas kehidupan, termasuk ekonomi dan keuangan, harus tunduk pada tujuan untuk menjaga dan memfasilitasi pelaksanaan nilai-nilai dan ajaran agama. Dalam konteks perbankan syariah, *hifzh al-din* tidak berarti bank berubah menjadi lembaga dakwah, melainkan operasinya harus selaras dan mendukung ekosistem kehidupan yang

Islami. Ini terwujud dalam dua aspek utama: aspek protektif (menghindari yang dilarang) dan aspek promotif (mendukung yang dianjurkan).

Dari aspek protektif, manifestasi paling jelas dari *hifzh al-din* adalah kepatuhan mutlak bank syariah terhadap larangan-larangan syariah, seperti *riba*, *gharar*, dan *maysir*. Dengan menyediakan alternatif transaksi keuangan yang bebas dari unsur-unsur haram tersebut, bank syariah secara langsung membantu nasabah dan masyarakat untuk menjalankan perintah agama dalam aspek muamalah. Ini memungkinkan umat Islam untuk berpartisipasi penuh dalam ekonomi modern tanpa harus mengkompromikan keyakinan agamanya.

Aspek protektif ini juga diperluas ke dalam kebijakan pembiayaan. Bank syariah dilarang keras untuk membiayai atau berinvestasi dalam bisnis-bisnis yang secara substansi haram menurut syariah. Ini mencakup industri yang berkaitan dengan produksi atau distribusi alkohol, daging babi, pornografi, perjudian, persenjataan yang destruktif, dan media yang tidak Islami. Proses penyaringan bisnis (*business screening*) ini adalah bentuk nyata dari upaya bank untuk memelihara kemurnian ajaran agama di tengah masyarakat. Bank tidak hanya menjadi entitas ekonomi, tetapi juga penjaga nilai moral.

Dari aspek promotif, bank syariah dapat secara aktif mendukung kegiatan-kegiatan yang memperkuat pilar-pilar agama. Ini dapat diwujudkan melalui produk dan layanan yang memfasilitasi ibadah. Contohnya adalah produk tabungan haji dan umrah yang membantu nasabah merencanakan perjalanan ibadahnya, layanan pembayaran

zakat, infak, dan sedekah (ZIS) yang terintegrasi, serta pembiayaan untuk pembangunan atau renovasi masjid, pusat pendidikan Islam, dan lembaga-lembaga dakwah. Dengan demikian, bank menjadi mitra strategis bagi umat dalam menjalankan kewajiban dan anjuran agamanya.

Selain itu, *hifzh al-din* juga tercermin dalam budaya korporat (*corporate culture*) bank itu sendiri. Bank syariah diharapkan dapat menciptakan lingkungan kerja yang Islami bagi para karyawannya, seperti menyediakan waktu dan fasilitas untuk shalat, menerapkan etika berpakaian yang sopan, dan menyelenggarakan kajian-kajian keislaman secara rutin untuk meningkatkan pemahaman dan spiritualitas karyawan. Karyawan yang memiliki pemahaman agama yang baik diharapkan dapat memberikan layanan kepada nasabah dengan lebih tulus dan amanah, yang pada gilirannya akan memperkuat citra bank sebagai lembaga yang benar-benar syar'i.

Pengelolaan dana sosial (ZISWAF) oleh bank syariah juga merupakan bagian penting dari *hifzh al-din*. Zakat adalah salah satu dari lima rukun Islam, dan dengan memfasilitasi penghimpunan dan penyalurannya, bank membantu menegakkan salah satu pilar utama agama. Demikian pula, pengembangan wakaf produktif oleh perbankan syariah dapat menjadi sumber pendanaan abadi untuk berbagai program keagamaan dan sosial, memastikan keberlanjutan dakwah dan pelayanan kepada umat.

Secara keseluruhan, pemeliharaan agama dalam konteks perbankan syariah adalah sebuah konsep yang komprehensif. Ia mencakup kepatuhan terhadap aturan-

aturan fiqh (aspek legal-formal), penyaringan bisnis yang dibiayai (aspek etis), fasilitasi ibadah (aspek layanan), pembangunan budaya korporat (aspek internal), hingga pengelolaan dana sosial (aspek filantropi). Semuanya bertujuan untuk memastikan bahwa kehadiran bank syariah di tengah masyarakat benar-benar memberikan kontribusi positif bagi penguatan dan pemeliharaan nilai-nilai Islam.

1.4.2. Pemeliharaan Jiwa (Hifzh an-Nafs) dan Kesejahteraan

Hifzh an-Nafs, atau pemeliharaan jiwa, adalah tujuan syariah kedua yang paling fundamental. Ia menegaskan kesucian hidup manusia dan kewajiban untuk melindungi, memelihara, serta meningkatkan kualitas kehidupan. Dalam konteks ekonomi dan perbankan, *hifzh an-nafs* berarti bahwa aktivitas keuangan harus diarahkan untuk mendukung pemenuhan kebutuhan dasar manusia dan menciptakan kondisi yang kondusif bagi terwujudnya kesejahteraan fisik dan mental. Bank syariah, dengan demikian, memiliki mandat moral untuk menjadi agen pemeliharaan kehidupan.

Implementasi *hifzh an-nafs* dalam kebijakan pembiayaan bank syariah dapat dilihat dari prioritas yang diberikan kepada sektor-sektor yang secara langsung berhubungan dengan hajat hidup orang banyak. Pertama adalah sektor pangan. Bank syariah didorong untuk menyediakan skema pembiayaan yang mudah diakses bagi para petani, peternak, dan nelayan melalui akad-akad seperti *salam*, *muzara'ah*, atau *musyarakah*. Dengan mendukung ketahanan pangan, bank secara langsung

berkontribusi pada pemeliharaan kehidupan masyarakat dari ancaman kelaparan dan malnutrisi.

Kedua adalah sektor kesehatan. Bank syariah dapat memainkan peran signifikan dalam meningkatkan akses dan kualitas layanan kesehatan. Ini dapat dilakukan melalui pembiayaan pembangunan rumah sakit, klinik, dan apotek; pengadaan alat-alat medis canggih; serta dukungan modal kerja bagi perusahaan farmasi yang memproduksi obat-obatan halal dan terjangkau. Selain itu, pengembangan produk asuransi kesehatan syariah (*takaful kesehatan*) juga merupakan wujud nyata dari upaya melindungi jiwa dari risiko sakit dan biaya pengobatan yang mahal.

Ketiga adalah sektor perumahan. Tempat tinggal yang layak adalah salah satu kebutuhan primer manusia yang menjamin keamanan dan ketenangan jiwa. Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah, yang menggunakan akad *murabahah* atau *musyarakah mutanaqishah* (MMq), menjadi salah satu produk unggulan bank syariah. Dengan menyediakan akses pembiayaan perumahan yang adil dan bebas bunga, bank membantu masyarakat, terutama keluarga muda, untuk memiliki hunian yang layak, yang pada gilirannya mendukung keharmonisan keluarga dan pemeliharaan keturunan (*hifzh an-nasl*).

Keempat adalah sektor keselamatan dan lingkungan hidup. *Hifzh an-nafs* juga mencakup perlindungan manusia dari segala sesuatu yang dapat membahayakan nyawanya. Oleh karena itu, bank syariah harus menghindari pembiayaan proyek-proyek yang memiliki rekam jejak keselamatan kerja yang buruk atau yang menghasilkan

polusi dan kerusakan lingkungan yang dapat mengancam kesehatan publik. Sebaliknya, bank didorong untuk mempromosikan *green financing*, yaitu pembiayaan untuk proyek-proyek ramah lingkungan seperti energi terbarukan, pengelolaan limbah, dan transportasi publik yang efisien.

Selain dari sisi pembiayaan, *hifzh an-nafs* juga harus tercermin dari sisi penghimpunan dana. Bank syariah harus memastikan bahwa sumber dana yang dihimpun berasal dari sumber-sumber yang halal dan tidak terkait dengan aktivitas kriminal seperti pencucian uang atau pendanaan terorisme. Implementasi prinsip *Know Your Customer* (KYC) yang ketat adalah bagian dari tanggung jawab bank untuk melindungi masyarakat dari bahaya kejahatan finansial.

Pada level yang lebih luas, penolakan sistem syariah terhadap model ekonomi berbasis bunga yang cenderung menciptakan krisis finansial juga merupakan bagian dari *hifzh an-nafs*. Krisis ekonomi sering kali membawa dampak sosial yang menghancurkan, seperti meningkatnya angka pengangguran, kemiskinan, dan bahkan bunuh diri. Dengan mempromosikan sistem keuangan yang lebih stabil dan terikat pada sektor riil, perbankan syariah berupaya untuk melindungi kesejahteraan masyarakat dari guncangan-guncangan ekonomi yang merusak.

1.4.3. Pemeliharaan Harta (Hifzh al-Mal) melalui Investasi yang Adil

Hifzh al-Mal, atau pemeliharaan harta, adalah salah satu dari lima tujuan fundamental syariah yang

paling sering diasosiasikan secara langsung dengan aktivitas ekonomi dan perbankan. Namun, pemaknaannya jauh lebih luas dan mendalam daripada sekadar 'mencari untung' atau 'mengamankan aset'. *Hifzh al-Mal* dalam perspektif *Maqashid Syariah* mencakup seluruh siklus pengelolaan harta, mulai dari cara perolehannya, pengembangannya, hingga distribusinya, yang semuanya harus dilakukan secara adil, produktif, dan sesuai dengan aturan syariah.

Aspek pertama dari *hifzh al-mal* adalah perlindungan kepemilikan. Bank syariah, dalam perannya sebagai lembaga intermediasi, memiliki tugas utama untuk menjaga keamanan harta yang dipercayakan oleh nasabah. Dana simpanan dalam bentuk giro dan tabungan *wadi'ah* diperlakukan sebagai titipan yang dijamin (*yad dhamanah*), di mana bank bertanggung jawab penuh atas keutuhannya. Ini adalah bentuk paling dasar dari pemeliharaan harta. Larangan terhadap *gharar* dan *maysir* juga merupakan bagian dari perlindungan harta, karena mencegah nasabah kehilangan kekayaannya dalam transaksi spekulatif yang tidak jelas.

Aspek kedua adalah pengembangan atau pertumbuhan harta (*tanmiyat al-mal*). Islam tidak mendorong harta untuk didiamkan atau ditimbun, melainkan harus diputar dalam aktivitas ekonomi yang produktif. Di sinilah peran bank syariah sebagai investor menjadi sangat sentral. Melalui produk-produk investasi seperti deposito *mudharabah* atau rekening investasi terikat (*mudharabah muqayyadah*), bank menyalurkan dana masyarakat ke dalam proyek-proyek sektor riil.

Dengan demikian, harta tidak hanya terlindungi, tetapi juga tumbuh dan berkembang, memberikan manfaat bagi pemilik dana (nasabah), pengelola usaha (debitur), dan bank itu sendiri.

Namun, pengembangan harta ini harus dilakukan melalui cara-cara yang adil. Inilah yang membedakan konsep *hifzh al-mal* dalam Islam. Pertumbuhan harta melalui cara yang eksploitatif seperti *riba* justru dianggap sebagai tindakan yang merusak (*tahlakat al-mal*), bukan memelihara, karena ia merusak keadilan dan keseimbangan distribusi. Oleh karena itu, skema bagi hasil (*profit and loss sharing*) menjadi model ideal dalam pengembangan harta, karena ia memastikan adanya keadilan risiko dan keuntungan antara penyedia modal dan pengusaha.

Aspek ketiga dari *hifzh al-mal* adalah sirkulasi atau peredaran harta (*tadawul al-mal*). Harta tidak boleh hanya terkonsentrasi di tangan segelintir orang. Bank syariah berkontribusi pada sirkulasi harta dengan memberikan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan tulang punggung perekonomian. Dengan menyalurkan dana dari para pemilik modal besar kepada para pengusaha kecil yang produktif, bank membantu mendistribusikan peluang ekonomi dan mencegah terjadinya monopoli.

Aspek keempat, yang sering kali terlewatkan, adalah memastikan harta digunakan untuk tujuan yang baik. Penggunaan harta untuk hal-hal yang dilarang atau sia-sia dianggap sebagai tindakan tidak memelihara harta. Kebijakan pembiayaan bank syariah yang selektif, dengan menghindari sektor-sektor haram, adalah implementasi

dari aspek ini. Bank memastikan bahwa dana yang disalurkannya digunakan untuk menciptakan nilai tambah yang positif (*maslahah*), bukan kerusakan (*mafsadah*).

Pada akhirnya, *hifzh al-mal* dalam kerangka *Maqashid* adalah tentang menciptakan ekosistem ekonomi di mana harta individu terlindungi, dapat tumbuh secara produktif dan adil, terdistribusi secara merata, serta digunakan untuk tujuan-tujuan yang membawa kebaikan. Ini adalah sebuah visi manajemen kekayaan yang holistik, di mana kepentingan individu diselaraskan dengan kepentingan masyarakat, dan keuntungan material diintegrasikan dengan tanggung jawab etis dan sosial.

1.5. Perbandingan Sistem Ekonomi Islam dan Konvensional

Memahami esensi perbankan syariah akan menjadi lebih lengkap ketika ditempatkan dalam sebuah analisis perbandingan dengan sistem ekonomi dominan lainnya, terutama kapitalisme dan sosialisme. Perbandingan ini bukan bertujuan untuk menciptakan polemik, melainkan untuk mengidentifikasi perbedaan-perbedaan fundamental dalam asumsi dasar, tujuan, mekanisme, dan nilai-nilai yang menopangnya. Ekonomi Islam menawarkan dirinya bukan sebagai kompromi antara kapitalisme dan sosialisme, tetapi sebagai sebuah paradigma alternatif yang memiliki kerangka filosofis dan perangkat operasionalnya sendiri yang unik.

Kapitalisme, sebagai sistem yang mendominasi panggung ekonomi global, dibangun di atas fondasi individualisme, hak milik pribadi yang hampir absolut, dan mekanisme pasar bebas yang digerakkan oleh motif keuntungan. Dalam sistem ini, peran negara diminimalkan, dan efisiensi alokasi sumber daya dipercaya

dapat tercapai melalui "tangan tak terlihat" (*invisible hand*) Adam Smith. Sementara ekonomi Islam juga mengakui hak milik pribadi, kebebasan pasar, dan motif keuntungan, ia memberikan batasan-batasan etis dan moral yang signifikan. Hak milik dalam Islam bersifat relatif (sebagai amanah), dan mekanisme pasar harus beroperasi dalam koridor syariah, bebas dari *riba*, *gharar*, dan praktik-praktik eksploitatif lainnya.

Di sisi lain, sosialisme memberikan kritik tajam terhadap ketidakadilan yang lahir dari kapitalisme. Sistem ini menekankan kepemilikan kolektif atau negara atas alat-alat produksi dengan tujuan untuk mencapai pemerataan absolut. Namun, dalam praktiknya, sosialisme sering kali mengorbankan kebebasan individu dan efisiensi ekonomi. Ekonomi Islam berbagi keprihatinan sosialisme terhadap isu keadilan dan pemerataan, namun menempuh jalan yang berbeda. Islam tidak menghapuskan kepemilikan pribadi, tetapi mengaturnya melalui instrumen seperti zakat dan larangan penimbunan harta untuk memastikan distribusi kekayaan yang adil tanpa mematikan inisiatif individu.

Perbedaan paling fundamental mungkin terletak pada sumber nilai dan tujuan akhir. Sistem ekonomi konvensional (baik kapitalisme maupun sosialisme) bersifat antroposentris atau berpusat pada manusia. Tujuannya adalah pemenuhan kebutuhan material dan maksimalisasi utilitas atau kesejahteraan duniawi. Ekonomi Islam, sebaliknya, bersifat teosentris. Sumber nilai dan hukumnya berasal dari wahyu Ilahi (Al-Qur'an dan Sunnah), dan tujuan akhirnya bukanlah sekadar kemakmuran material (*hayat thayyibah*), tetapi kesejahteraan holistik di dunia dan akhirat (*falah*). Dimensi spiritual dan akuntabilitas akhirat ini memberikan lapisan etis yang tidak dimiliki oleh sistem ekonomi sekuler.

Perbedaan filosofis ini kemudian diturunkan menjadi perbedaan-perbedaan teknis yang signifikan dalam sistem keuangan. Konsep uang, misalnya, sangat berbeda. Dalam sistem konvensional, uang sering diperlakukan sebagai komoditas yang bisa diperjualbelikan (melalui suku bunga). Dalam Islam, uang hanyalah alat tukar dan satuan hitung; ia tidak memiliki nilai intrinsik dan tidak boleh menghasilkan 'pendapatan' dengan sendirinya. Perbedaan konsepsi inilah yang melahirkan dua sistem perbankan yang berbeda secara diametral: satu berbasis bunga (*interest-based*) dan satu lagi berbasis perdagangan riil dan bagi hasil (*trade and partnership-based*).

Dengan memahami posisi ekonomi Islam di antara dua kutub ideologi besar ini, kita dapat melihatnya sebagai sebuah "jalan tengah" yang unik. Ia berupaya menyinergikan kekuatan pasar dan inisiatif individu (seperti kapitalisme) dengan komitmen yang kuat terhadap keadilan sosial dan kemaslahatan umum (seperti sosialisme), semuanya dibingkai dalam sebuah pandangan dunia spiritual yang integral. Visi inilah yang coba diwujudkan oleh perbankan syariah dalam skala mikro.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan tiga pendekatan dalam mengelola sebuah taman kota yang luas. **Pendekatan Kapitalis** adalah menyerahkan seluruh taman kepada investor swasta. Setiap petak taman akan dikelola untuk menghasilkan keuntungan maksimal. Mungkin akan ada area bermain yang sangat canggih tapi tiket masuknya mahal, restoran-restoran mewah, dan toko-toko suvenir. Keindahan taman mungkin terjaga di area komersial, tetapi akses bagi warga kurang mampu menjadi terbatas, dan area yang tidak profitabel mungkin akan terabaikan. **Pendekatan Sosialis** adalah negara mengambil

alih seluruh pengelolaan taman. Semua fasilitas gratis dan terbuka untuk umum. Namun, karena birokrasi yang kaku dan kurangnya insentif, taman mungkin menjadi kurang terawat, inovasi fasilitas lambat, dan kualitas layanan menurun. **Pendekatan Ekonomi Islam** adalah taman tersebut tetap milik publik (milik Allah), namun pengelolaannya bisa diserahkan kepada individu atau kelompok swasta (peran *khalifah*) melalui skema kemitraan. Ada aturan main yang jelas: sebagian area wajib dijadikan ruang terbuka hijau gratis untuk semua (*maslahah*), bisnis yang diizinkan hanya yang bersifat positif (tidak boleh ada bar atau arena judi), dan sebagian dari keuntungan bisnis di dalam taman wajib disisihkan untuk dana perawatan taman dan membantu komunitas sekitar (mekanisme ZISWAF). Pendekatan ini mencoba menggabungkan dinamisme swasta dengan tujuan sosial dalam sebuah kerangka etis.

1.5.1. Perbedaan Mendasar dalam Konsep Uang dan Modal

Salah satu titik perbedaan paling fundamental antara sistem ekonomi Islam dan konvensional terletak pada cara mereka memandang dan memperlakukan uang. Perbedaan konseptual ini bukan sekadar perdebatan akademis, melainkan memiliki implikasi yang sangat jauh pada struktur sistem keuangan, instrumen yang digunakan, dan stabilitas ekonomi secara keseluruhan. Sistem konvensional modern, yang berakar pada tradisi kapitalisme, cenderung memperlakukan uang sebagai komoditas. Sebagai komoditas, uang dapat diperjualbelikan atau 'disewakan', dan harga dari sewa tersebut adalah bunga (*interest*).

Dalam pandangan ini, uang dianggap memiliki nilai waktu (*time value of money*). Seratus dolar hari

ini dianggap lebih berharga daripada seratus dolar setahun lagi, bukan hanya karena inflasi, tetapi karena uang hari ini bisa diinvestasikan untuk menghasilkan bunga. Konsep inilah yang menjadi justifikasi logis bagi keberadaan sistem bunga. Bank konvensional, dalam esensinya, adalah pedagang uang. Mereka 'membeli' uang dari penabung (dengan membayar bunga simpanan) dan 'menjualnya' kembali kepada peminjam (dengan membebankan bunga pinjaman). Selisih antara keduanya menjadi keuntungan bank.

Ekonomi Islam menawarkan perspektif yang radikal berbeda. Uang tidak dipandang sebagai komoditas, melainkan sebagai alat tukar (*medium of exchange*), alat ukur nilai (*unit of account*), dan penyimpan nilai (*store of value*). Uang tidak memiliki nilai intrinsik; nilainya terletak pada fungsinya untuk memfasilitasi pertukaran barang dan jasa riil. Karena bukan komoditas, uang tidak boleh 'disewakan' untuk mendapatkan keuntungan. Uang hanya boleh ditukar dengan barang/jasa, atau diinvestasikan dalam sebuah usaha riil melalui skema kemitraan.

Dengan kata lain, Islam membedakan secara tegas antara uang (*money*) dan modal (*capital*). Uang baru akan menjadi modal ketika ia diinvestasikan dalam sebuah proses produksi atau perniagaan. Keuntungan yang sah hanya boleh timbul dari penggunaan modal dalam aktivitas produktif yang melibatkan risiko, bukan dari uang itu sendiri. Inilah mengapa dalam sistem Islam, "uang tidak bisa menghasilkan uang" (*money cannot beget money*). Sesuatu yang bisa menghasilkan keuntungan adalah "modal yang bekerja dalam sebuah usaha".

Perbedaan konsepsi ini mengarah pada dua jenis sistem keuangan yang berbeda. Sistem konvensional menjadi sistem berbasis utang (*debt-based system*). Pertumbuhan ekonomi didorong oleh penciptaan kredit atau utang. Di sisi lain, sistem keuangan Islam idealnya adalah sistem berbasis ekuitas atau partisipasi (*equity-based system* atau *partnership-based system*). Pertumbuhan didorong oleh investasi langsung di sektor riil melalui akad-akad seperti *musyarakah* dan *mudharabah*.

Implikasinya sangat besar. Dalam sistem berbasis utang, risiko usaha sepenuhnya ditanggung oleh peminjam (pengusaha), sementara pemberi pinjaman (bank) menerima imbal hasil tetap berupa bunga. Hal ini menciptakan ketidakadilan dan kerapuhan sistemik. Sebaliknya, dalam sistem berbasis partisipasi, risiko usaha dibagi antara penyedia modal dan pengusaha. Hubungan antara bank dan nasabah pembiayaan berubah dari kreditur-debitur menjadi mitra bisnis. Sistem ini diyakini lebih adil dan lebih stabil karena kerugian akan diserap bersama, mencegah terjadinya krisis utang yang meluas.

Secara ringkas, jika sistem konvensional memperlakukan uang seperti barang sewaan, sistem Islam memperlakukannya seperti tiket masuk ke sebuah arena bisnis. Tiket itu sendiri tidak menghasilkan apa-apa. Nilainya baru muncul ketika digunakan untuk masuk ke arena dan berpartisipasi dalam 'permainan' bisnis yang ada di dalamnya, di mana hasilnya bisa untung atau rugi.

1.5.2. Kritik Ekonomi Islam terhadap Kapitalisme dan Sosialisme

Ekonomi Islam, dalam posisinya sebagai paradigma alternatif, tidak muncul dalam ruang hampa. Ia secara inheren membawa kritik terhadap ideologi-ideologi ekonomi dominan yang telah ada sebelumnya, yaitu kapitalisme dan sosialisme. Kritik ini tidak bersifat totaliter atau menolak segala aspek, melainkan lebih fokus pada asumsi-asumsi filosofis yang mendasarinya dan dampak-dampak negatif yang ditimbulkannya.

Kritik utama ekonomi Islam terhadap kapitalisme adalah pada fondasi sekuler-materialistisnya. Kapitalisme memisahkan aktivitas ekonomi dari nilai-nilai etika dan spiritual, dan menempatkan maksimalisasi keuntungan material sebagai tujuan tertinggi. Hal ini, menurut perspektif Islam, mereduksi manusia menjadi *homo economicus* yang rasional dan egois, serta mengabaikan dimensi spiritual dan tanggung jawab sosialnya. Pengejaran keuntungan tanpa batas ini sering kali melahirkan keserakahan, konsumerisme, eksploitasi tenaga kerja, dan perusakan lingkungan.

Secara lebih teknis, ekonomi Islam mengkritik tiga pilar utama kapitalisme finansial. Pertama adalah bunga (*riba*), yang dianggap sebagai alat eksploitasi yang tidak adil dan penyebab instabilitas ekonomi. Kedua adalah spekulasi (*maysir*), yang menciptakan 'ekonomi kasino' yang terlepas dari sektor riil dan dapat memicu gelembung aset yang berbahaya. Ketiga adalah kebebasan tanpa batas, yang memungkinkan lahirnya monopoli dan praktik bisnis tidak etis lainnya yang merugikan

masyarakat. Meskipun mengakui efisiensi mekanisme pasar, Islam berpendapat bahwa pasar harus 'dijinakkan' oleh sebuah kerangka moral dan hukum yang kuat.

Di sisi lain, ekonomi Islam juga melontarkan kritik terhadap sosialisme-komunisme. Kritik utamanya adalah penolakan sosialisme terhadap hak milik pribadi. Islam mengakui fitrah manusia untuk memiliki harta dan menjadikannya sebagai insentif untuk bekerja keras dan berinovasi. Menghapuskan kepemilikan pribadi dianggap bertentangan dengan fitrah manusia dan dapat mematikan kreativitas serta produktivitas individu. Sejarah telah menunjukkan bahwa negara-negara yang menerapkan sistem ini sering kali mengalami stagnasi ekonomi dan inefisiensi.

Kritik lainnya adalah sentralisasi kekuasaan ekonomi yang berlebihan di tangan negara. Meskipun negara dalam Islam memiliki peran penting dalam memastikan keadilan dan menyediakan layanan publik, peran tersebut tidak sampai menghilangkan kebebasan ekonomi individu. Sistem perencanaan terpusat (*central planning*) yang menjadi ciri sosialisme dianggap terlalu kaku dan tidak mampu merespons dinamika kebutuhan masyarakat seefisien mekanisme pasar yang diatur. Selain itu, penekanan sosialisme pada materialisme dialektis dan ateisme juga secara fundamental bertentangan dengan pandangan dunia Islam yang teosentris.

Dengan demikian, ekonomi Islam memposisikan dirinya sebagai sintesis yang melampaui kedua ekstrem tersebut. Ia mengambil aspek positif dari keduanya sambil menolak ekses-ekses negatifnya. Dari kapitalisme,

ia mengadopsi pengakuan terhadap hak milik pribadi, mekanisme pasar, dan pentingnya efisiensi. Namun, ia membingkainya dalam etika syariah. Dari sosialisme, ia mengambil semangat keadilan sosial, pemerataan, dan peran negara dalam melindungi kaum lemah. Namun, ia mewujudkannya melalui instrumen yang berbeda seperti ZISWAF dan larangan praktik eksploitatif, tanpa harus menghapuskan hak-hak individu.

Posisi unik ini sering disebut sebagai 'jalan ketiga'. Ekonomi Islam menawarkan sebuah model di mana kebebasan individu dapat berjalan seiring dengan tanggung jawab sosial, dan di mana aktivitas ekonomi tidak terlepas dari tujuan moral dan spiritual. Ini adalah sebuah visi untuk menciptakan keseimbangan (*tawazun*) antara kepentingan individu dan masyarakat, antara dunia dan akhirat.

1.5.3. Visi Sistem Keuangan yang Beretika dan Berkelanjutan

Setelah melakukan dekonstruksi dan kritik terhadap sistem lain, ekonomi Islam menawarkan sebuah visi konstruktif tentang bagaimana seharusnya sebuah sistem keuangan beroperasi. Visi ini dapat dirangkum dalam dua kata kunci: beretika dan berkelanjutan. Sistem keuangan Islam bercita-cita untuk tidak hanya menjadi efisien secara finansial, tetapi juga menjadi kekuatan positif bagi peradaban, yang operasinya didasarkan pada prinsip-prinsip etika yang kokoh dan berorientasi pada keberlanjutan jangka panjang.

Visi sistem keuangan yang beretika terwujud dalam penekanannya pada keadilan, transparansi, dan

tanggung jawab. Setiap produk, layanan, dan transaksi harus memenuhi standar etis yang tinggi. Keuntungan tidak boleh diperoleh melalui cara-cara yang menzalimi atau mengeksploitasi pihak lain. Larangan *riba*, *gharar*, dan *maysir* adalah perwujudan konkret dari komitmen etis ini. Dengan menghilangkan praktik-praktik tersebut, sistem keuangan syariah bertujuan untuk menciptakan hubungan yang adil dan seimbang antara semua pemangku kepentingan, baik itu investor, pengusaha, nasabah, maupun masyarakat luas.

Etika dalam sistem keuangan syariah juga berarti adanya keselarasan antara sektor finansial dan sektor riil. Sektor keuangan tidak boleh tumbuh menjadi 'monster' yang hidup di dunianya sendiri dan terlepas dari ekonomi produktif. Sebaliknya, ia harus kembali ke fungsi aslinya sebagai pelayan (*servant*) bagi sektor riil. Setiap transaksi keuangan harus memiliki *underlying asset* atau aktivitas ekonomi riil yang mendasarinya. Visi ini, jika diimplementasikan secara konsisten, diyakini dapat mencegah terjadinya gelembung-gelembung spekulatif yang sering kali menjadi pemicu krisis keuangan global.

Visi keberlanjutan dalam sistem keuangan Islam bersifat multi-dimensi. Pertama adalah keberlanjutan finansial. Dengan mempromosikan model bisnis berbasis bagi hasil dan risiko bersama, sistem ini diharapkan lebih resilien atau tahan banting terhadap guncangan ekonomi. Karena tidak ada kewajiban pembayaran bunga yang tetap, beban perusahaan saat mengalami kesulitan akan lebih ringan, sehingga mengurangi risiko kebangkrutan massal. Stabilitas ini adalah fondasi bagi pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang berkelanjutan.

Kedua adalah keberlanjutan sosial. Sistem keuangan Islam memiliki komitmen inheren terhadap keadilan sosial dan pengentasan kemiskinan. Melalui integrasi dengan instrumen ZISWAF dan promosi pembiayaan untuk UMKM, sistem ini bertujuan untuk memastikan bahwa buah dari pertumbuhan ekonomi dapat dinikmati oleh seluruh lapisan masyarakat, bukan hanya segelintir elite. Ini adalah visi tentang pertumbuhan yang inklusif (*inclusive growth*), yang merupakan prasyarat bagi keberlanjutan sosial dan stabilitas politik.

Ketiga adalah keberlanjutan lingkungan. Mandat manusia sebagai *khalifah* di muka bumi mencakup tanggung jawab untuk memelihara kelestarian alam. Oleh karena itu, sistem keuangan yang berkelanjutan dalam perspektif Islam adalah sistem yang secara aktif mendukung transisi menuju ekonomi hijau (*green economy*). Bank syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya didorong untuk mengembangkan produk-produk *green financing*, seperti *Green Sukuk*, untuk mendanai proyek-proyek energi terbarukan, efisiensi energi, dan pertanian organik. Sebaliknya, mereka harus menghindari pembiayaan yang merusak lingkungan.

Secara keseluruhan, visi sistem keuangan Islam adalah sebuah sistem yang holistik dan integral. Ia tidak memisahkan antara profit dan etika, antara pertumbuhan dan pemerataan, atau antara kemajuan ekonomi dan kelestarian lingkungan. Semua elemen ini dipandang sebagai bagian yang saling terkait dari satu tujuan besar: mewujudkan *falah* atau kesejahteraan paripurna bagi seluruh umat manusia dan alam semesta. Ini adalah

sebuah visi yang ambisius, namun menawarkan harapan bagi masa depan sistem keuangan global yang lebih adil, stabil, dan manusiawi.

KESIMPULAN

Bab pertama ini telah menguraikan lanskap filosofis yang menjadi landasan bagi seluruh bangunan perbankan dan keuangan syariah. Analisis menunjukkan bahwa sistem ini bukanlah sekadar serangkaian teknik atau produk keuangan alternatif, melainkan sebuah manifestasi dari pandangan dunia (*weltanschauung*) Islam yang koheren dan komprehensif. Titik berangkatnya bukanlah mekanisme pasar, melainkan konsep teologis fundamental, yaitu *Tauhid*. Pengakuan akan keesaan Allah sebagai Pemilik Absolut secara radikal merekonstruksi pemahaman manusia tentang harta, dari kepemilikan menjadi amanah, dan mendefinisikan peran manusia sebagai *khalifah* atau pengelola yang akuntabel.

Dari fondasi *Tauhid* ini, diturunkan pilar-pilar etis dan sosial yang menopang sistem. Prinsip keadilan distributif menjadi tujuan utama, yang diwujudkan melalui dua pendekatan: pelarangan praktik eksploitatif seperti *riba* dan penumpukan harta, serta pelembagaan instrumen redistributif proaktif seperti ZISWAF. Seluruh kerangka ini diarahkan untuk mencapai *maslahah* atau kemaslahatan umum, yang diukur melalui kerangka *Maqashid Syariah*. Kelima tujuan universal, pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta, berfungsi sebagai kompas moral yang memastikan bahwa aktivitas keuangan tidak hanya sah secara formal, tetapi juga substantif dalam memberikan kontribusi positif bagi peradaban.

Perdebatan utama yang mengemuka dari literatur adalah adanya kesenjangan (*gap*) antara idealisme filosofis dan realitas praktik di industri

perbankan syariah saat ini. Meskipun secara formal telah bebas dari *riba*, banyak kritik yang menyoroti bahwa industri masih cenderung meniru (*mimic*) produk dan logika perbankan konvensional, terutama dengan dominasi akad berbasis jual beli (*murabahah*) yang marginnya sering kali dikaitkan dengan suku bunga pasar. Tantangan terbesar bagi industri ke depan adalah bagaimana melakukan transisi dari kepatuhan formal (*form-based compliance*) menuju keselarasan substansial (*substance-based alignment*) dengan filosofi dan *Maqashid Syariah*.

Celah riset yang signifikan teridentifikasi dalam bidang pengukuran kinerja. Model-model pengukuran kinerja yang ada saat ini masih sangat didominasi oleh rasio-rasio keuangan konvensional. Terdapat kebutuhan mendesak untuk mengembangkan dan mengimplementasikan kerangka pengukuran kinerja yang lebih holistik, seperti Indeks Kinerja berbasis *Maqashid Syariah* (*Maqashid-based Performance Index*), yang dapat secara kuantitatif dan kualitatif menilai sejauh mana sebuah bank syariah telah berhasil mewujudkan tujuan-tujuan filosofisnya. Riset di masa depan harus diarahkan pada validasi empiris model-model ini dan aplikasinya dalam pengambilan keputusan strategis serta pelaporan kepada pemangku kepentingan.

GLOSARIUM BAB

- **Falah**: Kesejahteraan holistik yang mencakup aspek material, sosial, dan spiritual di dunia dan akhirat. Ini adalah tujuan akhir dari seluruh aktivitas ekonomi dalam Islam.
- **Gharar**: Ketidakpastian, ambiguitas, atau ketidakjelasan yang berlebihan dalam suatu kontrak yang dapat menimbulkan perselisihan.
- **Hifzh al-Mal**: Salah satu dari lima tujuan utama syariah (*Maqashid Syariah*), yaitu pemeliharaan atau perlindungan terhadap harta.

- **Khalifah**: Wakil atau mandataris Tuhan di muka bumi yang diberi amanah untuk mengelola sumber daya alam semesta sesuai dengan petunjuk-Nya.
- **Maqashid Syariah**: Tujuan-tujuan luhur dan universal di balik penetapan hukum Islam, yang secara umum terangkum dalam pemeliharaan lima hal pokok: agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.
- **Maslahah**: Kemaslahatan umum, kepentingan publik, atau kebaikan riil yang menjadi tujuan utama dari penerapan Syariah.
- **Maysir**: Perjudian atau spekulasi; setiap transaksi yang perolehan keuntungannya bergantung pada nasib atau kebetulan semata dan melibatkan pemindahan kekayaan tanpa penciptaan nilai.
- **Riba**: Setiap tambahan yang disyaratkan dalam transaksi utang-piutang atau pertukaran barang sejenis yang tidak setara. Identik dengan bunga dalam sistem keuangan konvensional.
- **Siddiq**: Sifat jujur, benar, dan dapat dipercaya, yang merupakan salah satu prinsip etika utama dalam transaksi Islam.
- **Tauhid**: Konsep fundamental dalam Islam tentang keesaan absolut Allah sebagai satu-satunya Pencipta, Pemilik, dan Pengatur alam semesta.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Affero, M., & Mustofa, I. (2024). Dinamika Konsep Gharar dalam Transaksi Keuangan Perspektif Ulama Fikih Klasik. *Ma'mal: Jurnal Laboratorium Syariah dan Hukum, 5*(5), 49-60. https://doi.org/10.15642/mal.v5i5.383

- Aji, A., & Mukri, S. G. (2022). Implementasi Maqashid Syariah dan Aktualisasinya dalam Pengembangan Sistem Ekonomi Islam. *SALAM: Jurnal Sosial dan Budaya Syar-i, 9*(4), 1039-1052. https://doi.org/10.15408/sjsbs.v9i4.27108
- Al Arif, M. N. R. (2021). Does a Maqashid sharia-based performance measure outperform conventional measures? Evidence from Indonesian Islamic banks. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 12*(5), 728-748. https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2020-0284
- Antonio, M. S., Laela, S. F., & Effendi, J. (2022). Achieving falah through Maqashid Sharia: The case of Islamic banking in Indonesia. *Journal of Islamic Marketing, 13*(6), 1432-1453. https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2020-0105
- Chapra, M. U. (2000). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. The Islamic Foundation.
- Fattah, A. (2024). Implementasi Maqashid Syariah dalam Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah di Indonesia: Analisis Pencapaian Kesejahteraan Sosial dan Ekonomi Berkelanjutan. *El-Iqthisadi: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, 6*(1), 1-15. https://doi.org/10.24252/el-iqthisady.vi.52302
- Hakim, L., & Kassim, S. (2021). The nexus between Islamic social finance and the halal ecosystem in Indonesia. *ISRA International Journal of Islamic Finance, 13*(3), 362-380. https://doi.org/10.1108/IJIF-08-2020-0177
- M., M., N., N., & Aisyah, S. (2024). Etika Bisnis Islam: Implementasi Prinsip Keadilan dan Tanggung Jawab dalam Ekonomi Syariah. *El-Iqthisadi Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, 6*(2), 16-30. https://doi.org/10.24252/el-iqthisady.vi.46740

- Siddiqi, M. N. (2006). Islamic banking and finance in theory and practice: A survey of recent literature. *Islamic Economic Studies, 13*(2), 1-48.
- Wigati, S., Akbar, D., & Wicaksana, D. (2024). Relevansi dan Tantangan Penerapan Prinsip Ekonomi Syariah dalam Era Ekonomi Digital. *Ma'mal: Jurnal Laboratorium Syariah dan Hukum, 5*(5), 61-75. https://doi.org/10.15642/mal.v5i5.392

BAB II:

FIQH MUAMALAH DAN RAGAM AKAD KEUANGAN

PENDAHULUAN

Apabila bab sebelumnya telah memetakan jiwa dan filosofi dari sistem keuangan syariah, bab ini akan membedah anatomi atau kerangka teknis yang mewujudkan filosofi tersebut ke dalam praktik. Fiqh Muamalah, atau yurisprudensi Islam yang mengatur transaksi antarmanusia, berfungsi sebagai cetak biru (*blueprint*) legal bagi seluruh produk dan operasional perbankan syariah. Ia adalah disiplin ilmu yang menerjemahkan prinsip-prinsip luhur seperti keadilan, transparansi, dan penghindaran eksploitasi ke dalam kontrak-kontrak yang terstruktur, mengikat secara hukum, dan dapat diaplikasikan dalam dunia bisnis modern yang kompleks. Tanpa pemahaman yang solid terhadap Fiqh Muamalah, mustahil untuk dapat membedakan antara produk keuangan yang otentik syariah dan produk konvensional yang sekadar diberi label Islami.

Memasuki pembahasan Fiqh Muamalah sering kali terasa seperti memasuki sebuah dunia dengan terminologi dan logika yang berbeda.

Istilah-istilah seperti *'aqidain*, *sighat*, *murabahah*, dan *musyarakah* merupakan fondasi dari leksikon keuangan syariah. Bab ini dirancang untuk demistifikasi istilah-istilah tersebut, menyajikannya bukan sebagai hafalan yang kaku, tetapi sebagai komponen-komponen logis dari sebuah sistem yang utuh. Setiap akad atau kontrak memiliki rukun, syarat, dan konsekuensi hukumnya masing-masing, yang kesemuanya dirancang untuk memastikan transaksi berjalan sesuai dengan koridor etika dan tujuan *Maqashid Syariah*.

Peran bab ini adalah menjembatani antara tataran "mengapa" (filosofi) dan tataran "bagaimana" (operasional). Pembaca akan diajak untuk memahami bahwa setiap akad dalam keuangan Islam bukanlah sekadar alat untuk mencari keuntungan, melainkan sebuah instrumen yang memiliki karakter dan tujuan spesifik. Beberapa akad dirancang untuk memfasilitasi kemitraan dan berbagi risiko, yang lain untuk melayani kebutuhan jual beli, dan ada pula yang berfungsi sebagai kontrak sewa atau penyediaan jasa. Keberagaman ini menunjukkan kekayaan dan fleksibilitas Fiqh Muamalah dalam merespons berbagai macam kebutuhan ekonomi manusia.

Alur pembahasan akan dimulai dari elemen-elemen paling dasar yang membentuk setiap kontrak dalam Islam, yaitu rukun dan syarat sahnya sebuah akad. Pemahaman terhadap fondasi ini akan memberikan bekal untuk dapat menganalisis dan memvalidasi keabsahan berbagai jenis transaksi. Dari situ, kita akan bergerak untuk mengklasifikasikan akad ke dalam kategori-kategori utamanya, membedakan antara akad yang bersifat komersial (*tijari*) dan yang bersifat sosial atau tolong-menolong (*tabarru'*). Pembedaan ini penting untuk memahami motivasi dan konsekuensi hukum yang berbeda dari setiap jenis kontrak.

Selanjutnya, fokus akan diarahkan pada pembahasan mendalam mengenai ragam akad komersial yang menjadi tulang punggung produk perbankan syariah. Pembahasan akan dikelompokkan berdasarkan sifat

dan fungsi ekonominya. Kelompok pertama adalah akad berbagi risiko, yang dianggap sebagai model ideal dalam keuangan Islam, mencakup *Musyarakah* dan *Mudharabah*. Kelompok kedua adalah akad berbasis jual beli, yang saat ini mendominasi portofolio perbankan syariah, seperti *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna'*. Kelompok ketiga adalah akad sewa dan jasa, yang mencakup *Ijarah* dan turunannya.

Setiap pembahasan akad tidak akan berhenti pada definisi teknis semata. Analisis akan diperdalam dengan menyajikan mekanisme aplikasi, potensi tantangan dalam implementasi, serta isu-isu fiqh kontemporer yang menyertainya. Hal ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang realistis tentang bagaimana teori-teori klasik Fiqh Muamalah diadaptasikan dan terkadang diperdebatkan dalam konteks industri keuangan modern. Isu-isu seperti penggunaan kontrak hibrida (*hybrid contracts*) dan problem kepemilikan aset riil akan menjadi fokus perhatian.

Terakhir, bab ini akan ditutup dengan pembahasan mengenai akad-akad pelengkap yang berfungsi sebagai infrastruktur pendukung bagi transaksi-transaksi utama. Kontrak seperti penjaminan (*kafalah*), gadai (*rahn*), dan perwakilan (*wakalah*) adalah perangkat vital yang memungkinkan manajemen risiko dan kelancaran operasional dalam sistem perbankan syariah. Pemahaman terhadap akad-akad ini akan menyempurnakan gambaran tentang bagaimana sebuah bank syariah beroperasi sebagai sebuah sistem yang terintegrasi.

Setelah menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan memiliki pemahaman yang terstruktur dan komprehensif mengenai perangkat legal yang digunakan dalam perbankan syariah. Pengetahuan ini tidak hanya krusial bagi para praktisi dan regulator, tetapi juga bagi nasabah dan akademisi yang ingin melakukan evaluasi kritis terhadap produk-produk yang ditawarkan. Kemampuan untuk menganalisis sebuah produk dari perspektif Fiqh Muamalah adalah kunci untuk memastikan

bahwa industri keuangan syariah terus bergerak di atas rel otentisitasnya dan tidak tergelincir menjadi sekadar imitasi dari sistem konvensional.

2.1. Rukun dan Syarat Sah Akad Keuangan Syariah

Setiap sistem hukum memiliki kerangka kerja fundamental yang mendefinisikan validitas sebuah perjanjian atau kontrak. Dalam Fiqh Muamalah, kerangka kerja ini dikenal sebagai rukun dan syarat akad. Rukun adalah elemen-elemen esensial yang harus ada agar suatu akad dapat terwujud; ketiadaan salah satu rukun akan menyebabkan akad tersebut batal demi hukum (*bathil*). Syarat adalah atribut atau kondisi yang harus dipenuhi oleh setiap rukun agar akad tersebut memiliki kekuatan hukum yang sah (*sahih*) dan mengikat. Memahami kedua pilar ini ibarat memahami anatomi dasar dari setiap transaksi syariah, mulai dari jual beli sederhana di pasar hingga pembiayaan sindikasi multi-miliar dolar.

Konsep rukun dan syarat ini berfungsi sebagai mekanisme penjaminan kualitas dan keadilan sejak awal transaksi. Tujuannya adalah untuk meminimalisir potensi sengketa di kemudian hari dengan memastikan bahwa semua aspek krusial dari sebuah perjanjian telah terpenuhi dan disepakati secara jelas oleh semua pihak. Kerangka ini secara proaktif mengatasi masalah-masalah yang menjadi sumber utama larangan dalam transaksi, terutama *gharar* (ketidakpastian). Dengan mensyaratkan kejelasan pada setiap rukun, Fiqh Muamalah membangun fondasi untuk transparansi dan kerelaan yang sejati.

Struktur dasar ini berlaku universal untuk hampir semua jenis akad dalam muamalah, meskipun detail syaratnya dapat bervariasi tergantung pada sifat spesifik dari masing-masing akad. Fleksibilitas dalam kerangka yang terstruktur inilah yang

memungkinkan Fiqh Muamalah untuk terus relevan, menyediakan dasar yang kokoh untuk pengembangan produk-produk keuangan baru yang sesuai dengan kebutuhan zaman, namun tetap terikat pada prinsip-prinsip syariah. Sebuah bank syariah, sebelum meluncurkan produk baru, harus melalui proses uji tuntas syariah yang ketat untuk memastikan semua rukun dan syarat dari akad yang digunakan telah terpenuhi secara sempurna.

Para ahli hukum Islam (fuqaha) secara umum menyepakati adanya tiga rukun utama dalam setiap akad. Pertama adalah para pihak yang berakad (*'aqidain*), yaitu penjual dan pembeli, penyewa dan pemberi sewa, atau para mitra yang bekerja sama. Kedua adalah objek akad (*mahallul 'aqdi*), yang mencakup barang yang diperjualbelikan atau disewakan, serta harga atau imbalannya. Ketiga adalah ijab kabul atau pernyataan kehendak (*sighat al-'aqd*), yaitu penawaran dari satu pihak dan penerimaan dari pihak lain yang menunjukkan kesepakatan bersama. Setiap rukun ini memiliki serangkaian syaratnya sendiri yang harus dipenuhi.

Pemenuhan rukun dan syarat ini akan melahirkan konsekuensi hukum (*athar al-'aqd*) yang spesifik. Misalnya, dalam akad jual beli yang sah, konsekuensi hukumnya adalah perpindahan hak milik atas barang dari penjual ke pembeli dan perpindahan hak milik atas uang dari pembeli ke penjual. Konsekuensi hukum ini bersifat mengikat dan dapat dipaksakan melalui lembaga peradilan jika salah satu pihak wanprestasi. Pemahaman terhadap konsekuensi hukum ini penting bagi bank dan nasabah untuk mengetahui hak dan kewajiban mereka masing-masing setelah menandatangani sebuah perjanjian.

Lebih jauh, Fiqh Muamalah mengklasifikasikan akad ke dalam beberapa kategori berdasarkan tujuannya. Klasifikasi yang paling fundamental adalah antara akad *tijari* (komersial)

dan akad *tabarru'* (sosial/nirlaba). Akad *tijari* adalah akad yang dibuat dengan tujuan untuk mencari keuntungan, seperti jual beli dan sewa. Sebagian besar produk perbankan syariah masuk dalam kategori ini. Sebaliknya, akad *tabarru'* adalah akad yang dibuat dengan tujuan tolong-menolong atau kebajikan, tanpa orientasi keuntungan, seperti pinjaman kebajikan (*qardh*), hibah, dan wakaf.

Pembedaan antara akad *tijari* dan *tabarru'* ini sangat krusial karena memiliki implikasi hukum yang berbeda, terutama dalam hal penjaminan dan toleransi terhadap ketidakpastian. Dalam akad *tabarru'*, standar kejelasan objek sering kali lebih longgar dibandingkan akad *tijari*. Misalnya, menghibahkan "sebagian buku di perpustakaan saya" mungkin dianggap sah, tetapi menjual "sebagian buku di toko saya" akan dianggap mengandung *gharar* yang membuatnya tidak sah. Bank syariah beroperasi di kedua ranah ini, menggunakan akad *tijari* untuk produk pembiayaan dan investasinya, serta akad *tabarru'* untuk layanan sosial seperti pinjaman *qardh hasan*.

Dengan demikian, kerangka rukun dan syarat serta klasifikasi akad ini membentuk sebuah sistem hukum kontrak yang canggih dan berlapis. Ia menyediakan stabilitas dan prediktabilitas hukum, sekaligus fleksibilitas untuk memenuhi berbagai tujuan ekonomi dan sosial. Bagi industri perbankan syariah, penguasaan terhadap kerangka ini adalah kompetensi inti yang menentukan legitimasi dan keberlanjutan operasinya.

Analogi/Contoh Kasus:

Membangun sebuah kontrak atau akad syariah dapat dianalogikan dengan merakit sebuah perabotan *flat-pack* (seperti dari IKEA).

Rukun adalah komponen-komponen utama yang wajib ada di dalam kotak: panel-panel kayu (*mahallul 'aqdi*), sekrup dan baut (*sighat* yang menyatukan), serta buku manual dan pembeli/perakit (*'aqidain*). Jika salah satu dari komponen utama ini hilang, perabotan tersebut mustahil bisa dirakit (akad *bathil*). **Syarat** adalah instruksi dan spesifikasi dalam buku manual tersebut: panel A harus terbuat dari kayu solid (bukan kardus), sekrup B harus berukuran tepat, dan perakit harus orang dewasa yang cakap hukum. Jika syarat ini tidak terpenuhi (misalnya, panelnya retak atau perakitnya anak kecil), perabotan yang dirakit mungkin akan goyah dan tidak aman digunakan (akad tidak *sahih*). **Konsekuensi hukum** adalah fungsi dari perabotan yang telah selesai dirakit: sebuah kursi yang bisa diduduki, sebuah meja yang bisa digunakan. Terakhir, **klasifikasi akad** adalah seperti jenis perabotan itu sendiri: ada yang dirakit untuk dijual lagi demi untung (lemari pajangan – akad *tijari*), ada pula yang dirakit untuk disumbangkan ke panti asuhan (tempat tidur bayi – akad *tabarru'*).

2.1.1. Unsur-Unsur Dasar Akad (Aqidain, Mahallul Aqdi, Sighat)

Setiap akad yang sah dalam Fiqh Muamalah harus tersusun dari tiga unsur fundamental atau rukun. Ketiadaan atau cacatnya salah satu unsur ini akan berakibat pada ketidakabsahan akad secara keseluruhan. Unsur-unsur ini adalah *'aqidain* (subjek akad), *mahallul 'aqdi* (objek akad), dan *sighat* (pernyataan kehendak).

Al-'Aqidain merujuk kepada para pihak yang melakukan transaksi. Minimal harus ada dua pihak, misalnya penjual dan pembeli, atau pemberi modal

(*shahibul mal*) dan pengelola usaha (*mudharib*). Syarat utama yang harus dipenuhi oleh *'aqidain* adalah kecakapan hukum (*ahliyyah*). Seseorang dianggap cakap hukum jika ia balig (dewasa), berakal sehat, dan dapat bertindak atas kehendak bebasnya sendiri tanpa paksaan. Anak kecil atau orang yang mengalami gangguan jiwa tidak dapat melakukan akad yang bersifat mengikat secara hukum, kecuali melalui wali atau pengampunya. Dalam konteks modern, *'aqidain* bisa berupa individu (orang perorangan) atau badan hukum (seperti perusahaan atau bank), yang diwakili oleh pejabat yang berwenang.

Mahallul 'Aqdi adalah objek dari akad tersebut. Objek ini mencakup barang atau jasa yang ditransaksikan serta harga atau imbalan yang disepakati. Fiqh Muamalah menetapkan beberapa syarat ketat terhadap objek akad untuk menghilangkan unsur *gharar*. Pertama, objek tersebut harus ada wujudnya pada saat akad berlangsung, atau setidaknya diyakini akan ada di masa depan (seperti dalam akad *salam* dan *istishna'*). Menjual anak sapi yang masih dalam kandungan induknya, misalnya, tidak diperbolehkan.

Kedua, objek akad harus merupakan sesuatu yang bernilai (*mutaqawwam*) dan halal menurut syariah. Menjadikan barang-barang haram seperti minuman keras atau babi sebagai objek akad akan menjadikan akad tersebut batal. Ketiga, objek tersebut harus dimiliki secara sah oleh pihak yang mentransaksikannya, atau setidaknya ia memiliki kuasa untuk melakukannya. Seseorang tidak bisa menjual barang yang bukan miliknya. Keempat, objek dan harganya harus diketahui secara jelas dan spesifik oleh kedua belah pihak, baik dari segi kuantitas, kualitas,

maupun sifat-sifatnya, untuk menghindari perselisihan. Kelima, objek tersebut harus dapat diserahterimakan. Menjual ikan yang masih liar di lautan lepas dianggap tidak sah karena penjual tidak memiliki kemampuan untuk menyerahkannya kepada pembeli.

Sighat adalah ijab dan kabul, yaitu pernyataan penawaran (*ijab*) dari pihak pertama dan pernyataan penerimaan (*qabul*) dari pihak kedua. *Sighat* merupakan ekspresi dari kerelaan (*ridha*) para pihak untuk terikat dalam suatu perjanjian. *Ijab* dan *qabul* harus menunjukkan kehendak yang pasti untuk melakukan transaksi saat itu juga (*tanjiz*), bukan di masa depan atau digantungkan pada suatu kondisi yang tidak pasti.

Syarat utama dari *sighat* adalah adanya kesesuaian antara *ijab* dan *qabul*. Jika pihak pertama menawarkan, "Saya jual mobil ini seharga 100 juta rupiah," maka pihak kedua harus menjawab, "Saya terima" atau "Saya beli," yang merujuk pada objek dan harga yang sama. Jika ia menjawab, "Saya beli seharga 90 juta," maka itu bukan *qabul*, melainkan sebuah penawaran baru yang memerlukan penerimaan dari pihak pertama. Selain itu, *ijab* dan *qabul* harus terjadi dalam satu majelis akad, yang berarti ada kesinambungan antara penawaran dan penerimaan tanpa diselingi oleh hal-hal lain yang menunjukkan pembatalan. Dalam konteks modern, "majelis akad" dapat berupa pertemuan tatap muka, percakapan telepon, atau bahkan pertukaran pesan elektronik yang sah secara hukum, dan diakhiri dengan penandatanganan kontrak.

Ketiga unsur ini, subjek yang cakap, objek yang jelas, dan pernyataan kehendak yang sesuai, merupakan

fondasi yang memastikan bahwa setiap akad dalam perbankan syariah dibangun di atas dasar kejelasan, kerelaan, dan kepastian hukum.

2.1.2. Konsekuensi Hukum (Implikasi Syara') dari Akad

Ketika sebuah akad telah memenuhi seluruh rukun dan syaratnya, maka ia menjadi sah (*sahih*) dan mengikat (*lazim*) bagi para pihak yang melakukannya. Sejak saat itu, timbullah serangkaian konsekuensi hukum atau implikasi syar'i (*athar al-'aqd*) yang berupa hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Konsekuensi hukum ini adalah tujuan utama dari dilakukannya sebuah akad dan merupakan esensi dari kekuatan hukum sebuah perjanjian. Memahami konsekuensi ini sangat penting untuk mencegah wanprestasi dan sebagai dasar untuk penyelesaian sengketa jika terjadi.

Konsekuensi hukum yang timbul sangat bergantung pada jenis akad yang dilakukan. Setiap akad memiliki 'DNA' hukumnya sendiri. Sebagai contoh, dalam akad jual beli (*al-bai'*), konsekuensi hukum utamanya adalah perpindahan hak milik (*milkiyyah*). Hak milik atas barang berpindah dari penjual kepada pembeli, dan hak milik atas alat pembayaran (uang) berpindah dari pembeli kepada penjual. Sejak akad dinyatakan sah, pembeli berhak atas barang tersebut dan penjual berhak atas harganya, meskipun serah terima fisik mungkin dilakukan di kemudian hari.

Berbeda halnya dengan akad sewa (*ijarah*). Dalam *ijarah*, konsekuensi hukumnya bukanlah perpindahan hak milik atas aset, melainkan hanya perpindahan hak guna

atau manfaat (*manfa'ah*) dari aset tersebut selama periode waktu tertentu. Pemilik aset (bank) tetap menjadi pemilik sah, sementara penyewa (nasabah) hanya mendapatkan hak untuk menggunakan aset tersebut. Sebagai imbalannya, penyewa wajib membayar uang sewa (*ujrah*) kepada pemilik. Konsekuensi ini secara jelas membedakan antara sewa dan jual beli.

Dalam akad kemitraan seperti *musyarakah*, konsekuensi hukumnya adalah penggabungan modal dari para mitra untuk membentuk sebuah entitas usaha bersama. Seluruh mitra memiliki hak kepemilikan proporsional atas aset usaha tersebut dan berhak untuk berpartisipasi dalam manajemen (kecuali disepakati lain). Mereka juga secara bersama-sama berhak atas keuntungan sesuai *nisbah* yang disepakati dan wajib menanggung kerugian secara proporsional sesuai porsi modal. Status para pihak berubah dari individu menjadi mitra.

Sementara itu, dalam akad titipan (*wadi'ah*), konsekuensi hukumnya adalah timbulnya kewajiban bagi pihak yang dititipi (bank) untuk menjaga barang atau dana titipan tersebut dengan amanah. Jika bank menggunakan akad *wadi'ah yad amanah* (titipan murni), ia tidak boleh memanfaatkan dana tersebut dan tidak bertanggung jawab jika terjadi kerusakan di luar kelalaiannya. Namun, jika menggunakan *wadi'ah yad dhamanah* (titipan dengan jaminan), bank diizinkan memanfaatkan dana tersebut namun wajib menjamin pengembaliannya secara utuh kapan pun diminta.

Pemahaman yang akurat terhadap konsekuensi hukum ini sangat krusial dalam perancangan produk

perbankan syariah. Klausul-klausul dalam perjanjian pembiayaan atau simpanan harus secara eksplisit dan transparan menjelaskan hak dan kewajiban masing-masing pihak sesuai dengan konsekuensi hukum dari akad yang mendasarinya. Hal ini tidak hanya penting untuk edukasi nasabah, tetapi juga sebagai landasan hukum yang kuat jika terjadi sengketa yang harus diselesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) atau pengadilan agama. Dengan demikian, konsekuensi hukum dari akad adalah jembatan yang menghubungkan antara teori fiqh dan realitas bisnis yang dapat ditegakkan secara hukum.

2.1.3. Klasifikasi Akad: Tabarru' (Sosial) dan Tijari (Komersial)

Untuk memahami lanskap Fiqh Muamalah secara utuh, penting untuk mengenali bahwa tidak semua akad diciptakan dengan tujuan yang sama. Para fuqaha (ahli hukum Islam) membuat sebuah klasifikasi fundamental yang membagi akad ke dalam dua kategori besar berdasarkan niat atau tujuan yang mendasarinya: akad *tabarru'* dan akad *tijari*. Pembedaan ini memiliki implikasi yang mendalam terhadap aturan, toleransi risiko, dan konsekuensi hukum dari masing-masing jenis akad.

Akad *Tabarru'* berasal dari kata *birr* yang berarti kebaikan. Akad ini adalah kontrak yang dilakukan semata-mata untuk tujuan kebajikan, tolong-menolong, dan filantropi, tanpa mengharapkan imbalan komersial dari pihak lain. Niat di baliknya adalah untuk mendapatkan

pahala dari Allah SWT. Karena tujuannya yang mulia, Fiqh Muamalah sering kali memberikan standar yang lebih longgar pada beberapa syaratnya, terutama terkait kejelasan objek, selama tidak menimbulkan sengketa yang serius. Contoh utama dari akad *tabarru'* adalah hibah, sedekah, wakaf, pinjaman kebajikan (*qardh*), dan penjaminan (*kafalah*) atau penitipan (*wadi'ah*) yang dilakukan secara sukarela tanpa biaya.

Dalam konteks perbankan syariah, akad *tabarru'* menjadi dasar bagi fungsi sosial bank. Produk pinjaman tanpa bunga, yaitu *Qardh al-Hasan*, secara murni menggunakan akad *tabarru'*. Bank menyalurkan dana ini kepada mereka yang membutuhkan (misalnya untuk usaha ultra mikro atau kebutuhan mendesak) tanpa memungut keuntungan apa pun; peminjam hanya wajib mengembalikan pokok pinjaman. Dana untuk produk ini biasanya berasal dari dana sosial bank, seperti infak, sedekah, atau dana denda keterlambatan nasabah yang telah disucikan. Konsep asuransi syariah (*takaful*) juga berlandaskan pada akad *tabarru'*, di mana para peserta saling menghibahkan sebagian kontribusinya untuk menolong peserta lain yang mengalami musibah.

Di sisi lain, terdapat akad *Tijari* yang berasal dari kata *tijarah* yang berarti perniagaan atau perdagangan. Ini adalah kontrak yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan atau surplus komersial. Karena melibatkan pertukaran nilai ekonomi untuk tujuan profit, Fiqh Muamalah memberlakukan standar rukun dan syarat yang sangat ketat pada akad jenis ini. Seluruh elemen kontrak, terutama objek dan harga, harus sangat jelas

dan terukur untuk mencegah *gharar* dan potensi konflik. Seluruh larangan, seperti *riba* dan *maysir*, berlaku secara penuh dalam kategori akad ini.

Akad *tijari* merupakan tulang punggung dari seluruh aktivitas komersial perbankan syariah. Kategori ini dapat dibagi lagi menjadi beberapa sub-kategori berdasarkan sifat transaksinya. Ada akad pertukaran (*mu'awadhat*) seperti jual beli (*murabahah*, *salam*, *istishna'*) dan sewa (*ijarah*), di mana terjadi pertukaran aset atau manfaat dengan imbalan. Ada pula akad kemitraan (*syirkah*) seperti *musyarakah* dan *mudharabah*, di mana para pihak menggabungkan sumber daya untuk berusaha dan berbagi keuntungan serta risiko. Sebagian besar produk pembiayaan, investasi, dan penghimpunan dana di bank syariah didasarkan pada salah satu atau kombinasi dari akad-akad *tijari* ini.

Memahami perbedaan antara *tabarru'* dan *tijari* membantu menjelaskan mengapa perbankan syariah memiliki dua wajah: sebagai entitas bisnis yang harus menghasilkan laba untuk keberlanjutannya (melalui akad *tijari*), dan sebagai lembaga yang memiliki tanggung jawab sosial (melalui akad *tabarru'*). Keseimbangan antara kedua peran inilah yang menjadi tantangan sekaligus keunikan dari model perbankan syariah. Pembedaan ini juga penting untuk menghindari kerancuan, misalnya dengan tidak mengharapkan keuntungan dari akad *qardh* atau tidak menganggap remeh syarat-syarat ketat dalam akad *murabahah*.

2.2. Akad Berbagi Risiko (Profit and Loss Sharing)

Skema berbagi risiko atau *Profit and Loss Sharing* (PLS) merupakan jantung dan model ideal dalam bangunan keuangan Islam. Konsep ini secara fundamental membedakan perbankan syariah dari perbankan konvensional yang beroperasi di atas landasan utang-piutang dan bunga. Apabila sistem konvensional menciptakan hubungan yang bersifat vertikal antara kreditur dan debitur, sistem PLS membangun sebuah relasi horizontal yang setara antara mitra-mitra usaha (*syarik*). Fondasi filosofisnya berakar kuat pada prinsip keadilan, persaudaraan, dan kaidah fiqh fundamental *al-ghunmu bil ghurmi*, yang menegaskan bahwa keuntungan hanya dapat diperoleh oleh pihak yang bersedia menanggung risiko kerugian.

Dalam kontrak-kontrak PLS, lembaga keuangan syariah tidak lagi berperan sebagai peminjam dana pasif, melainkan bertransformasi menjadi seorang investor atau mitra aktif. Bank tidak menjual uang, tetapi menginvestasikan modal dalam sebuah usaha produktif yang dijalankan oleh nasabah. Hubungan ini mengubah secara total paradigma risiko. Risiko usaha tidak lagi ditimpakan seluruhnya kepada pengusaha, melainkan didistribusikan secara adil antara penyedia modal (bank) dan pengelola usaha (nasabah). Konsekuensinya, imbal hasil yang diperoleh bank tidak lagi bersifat tetap dan pasti di muka, melainkan bersifat variabel dan bergantung pada kinerja riil dari usaha yang dibiayai.

Terdapat dua pilar utama dalam keluarga akad berbagi risiko. Pilar pertama adalah *Musyarakah*, sebuah bentuk kemitraan di mana bank dan nasabah sama-sama menyetorkan modal untuk sebuah proyek. Pilar kedua adalah *Mudharabah*, di mana bank menyediakan seratus persen modal sementara nasabah

menyumbangkan keahlian dan tenaga pengelolaannya. Meskipun memiliki mekanisme yang berbeda, keduanya berbagi semangat yang sama: keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan rasio (*nisbah*), sementara kerugian ditanggung secara proporsional sesuai dengan kontribusi masing-masing dalam menanggung risiko finansial.

Implementasi skema PLS secara luas diyakini dapat menciptakan sistem ekonomi yang lebih stabil dan berkeadilan. Stabilitas tercapai karena sistem ini memiliki mekanisme penyerapan guncangan (*shock absorber*) yang inheren. Ketika terjadi krisis dan usaha mengalami kerugian, beban kerugian tersebut akan ditanggung bersama, sehingga mencegah terjadinya gagal bayar utang secara massal yang dapat meruntuhkan sistem perbankan. Keadilan terwujud karena pengusaha tidak dibebani oleh kewajiban pembayaran tetap saat usahanya sedang lesu, sementara bank berhak mendapatkan imbal hasil yang lebih tinggi ketika usaha yang didanainya meraih sukses besar.

Meskipun dianggap sebagai model ideal, implementasi akad-akad PLS dalam praktik perbankan syariah modern menghadapi berbagai tantangan. Skema ini secara inheren memiliki profil risiko yang lebih tinggi bagi bank dibandingkan pembiayaan berbasis jual beli. Terdapat risiko asimetri informasi, di mana pengusaha memiliki informasi yang lebih lengkap tentang bisnisnya dibandingkan bank. Hal ini membuka peluang terjadinya *moral hazard* (pengusaha tidak bekerja secara optimal karena risiko finansial ditanggung bersama) dan *adverse selection* (hanya proyek-proyek berisiko tinggi yang mencari pembiayaan jenis ini).

Tantangan-tantangan tersebut menuntut bank syariah untuk mengembangkan kapasitas yang lebih tinggi dalam melakukan analisis kelayakan usaha (*feasibility study*), pengawasan proyek,

dan mitigasi risiko. Bank tidak bisa lagi hanya berperan sebagai administrator pinjaman, tetapi harus mampu bertindak sebagai mitra investasi yang cerdas dan waspada. Kompleksitas inilah yang menjadi salah satu alasan mengapa portofolio pembiayaan berbasis jual beli seperti *murabahah* masih mendominasi industri perbankan syariah global.

Kendati demikian, dorongan untuk terus meningkatkan porsi pembiayaan berbasis PLS tetap menjadi agenda utama bagi para regulator dan pemikir ekonomi Islam. Upaya ini dianggap krusial untuk membuktikan bahwa perbankan syariah benar-benar mampu menawarkan alternatif yang substantif, bukan sekadar meniru sistem konvensional. Peningkatan pembiayaan bagi hasil akan mempererat hubungan antara sektor keuangan dan sektor riil, mendorong kewirausahaan, dan pada akhirnya, mewujudkan cita-cita *Maqashid Syariah* secara lebih otentik.

Ke depan, inovasi dalam struktur akad PLS, pemanfaatan teknologi untuk monitoring proyek secara *real-time*, dan pengembangan kerangka hukum yang lebih mendukung akan menjadi kunci untuk mengatasi tantangan yang ada. Dengan demikian, semangat kemitraan yang adil yang menjadi ruh dari akad-akad ini dapat terwujud secara lebih luas, membawa perbankan syariah lebih dekat pada bentuk idealnya.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan dua skenario memulai bisnis kedai kopi. Skenario pertama (konvensional) adalah Anda meminjam Rp 100 juta dari bank dengan bunga 10% per tahun. Apapun yang terjadi, apakah kedai kopi Anda untung besar, untung kecil, atau bahkan rugi, Anda tetap wajib membayar cicilan pokok plus bunga sebesar Rp 10 juta per tahun kepada bank. Bank adalah penagih utang, bukan

mitra. Skenario kedua (**Profit and Loss Sharing**) adalah Anda datang ke bank syariah. **Opsi A (Musyarakah):** Anda punya modal Rp 50 juta, dan bank syariah menambahkan Rp 50 juta. Kini modalnya Rp 100 juta. Anda sepakat, karena Anda yang akan bekerja penuh waktu, keuntungan akan dibagi 60% untuk Anda dan 40% untuk bank. Jika rugi, kerugian finansial ditanggung berdua, 50:50 sesuai porsi modal. **Opsi B (Mudharabah):** Anda tidak punya modal sama sekali, hanya keahlian meracik kopi dan mengelola bisnis. Bank syariah menyediakan seluruh modal Rp 100 juta. Anda sepakat keuntungan dibagi 50:50. Jika bisnis rugi (bukan karena kelalaian Anda), kerugian finansial 100% ditanggung oleh bank. Anda hanya kehilangan waktu dan tenaga. Dalam skenario kedua ini, bank bukan lagi penagih utang, melainkan rekan bisnis yang ikut merasakan suka dan duka dari kinerja kedai kopi Anda.

2.2.1. Musyarakah: Prinsip Kemitraan Modal dan Manajemen

Musyarakah berasal dari kata *syirkah* yang berarti persekutuan atau kemitraan. Dalam terminologi fiqh, *musyarakah* adalah sebuah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih yang masing-masing menyertakan modal (baik dalam bentuk uang tunai maupun aset lainnya) untuk mendanai suatu usaha, dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan rasio (*nisbah*) yang disepakati di awal, dan kerugian akan ditanggung secara proporsional berdasarkan kontribusi modal masing-masing. Akad ini merupakan perwujudan paling murni dari semangat kemitraan dalam Islam, di mana semua pihak berstatus setara sebagai pemilik modal.

Prinsip fundamental dari *musyarakah* adalah partisipasi. Semua pihak yang terlibat adalah mitra (*syarik*), bukan kreditur dan debitur. Kontribusi modal dari setiap mitra harus jelas nilainya pada saat akad disepakati. Modal tidak harus berupa uang tunai; ia bisa berbentuk aset berwujud (*tangible assets*) seperti properti atau mesin, yang nilainya harus ditaksir dan disepakati bersama. Setelah modal dari para mitra digabungkan, ia menjadi modal persekutuan yang dikelola untuk kepentingan bersama.

Salah satu fitur utama *musyarakah* adalah fleksibilitasnya dalam aspek manajemen. Secara prinsip, setiap mitra memiliki hak untuk ikut serta dalam pengelolaan usaha. Namun, para mitra dapat bersepakat untuk menunjuk salah satu atau beberapa di antara mereka sebagai pengelola aktif, sementara yang lainnya menjadi mitra pasif (*sleeping partner*). Fleksibilitas ini memungkinkan kombinasi antara mitra yang memiliki modal tetapi tidak memiliki waktu atau keahlian, dengan mitra yang memiliki ketiganya.

Distribusi keuntungan dalam *musyarakah* menjadi ciri khas yang membedakannya. Rasio pembagian keuntungan (*nisbah*) tidak harus sama dengan rasio penyertaan modal. Para mitra dapat bersepakat, misalnya, seorang mitra yang menyumbang 40% modal tetapi juga bertindak sebagai manajer utama berhak mendapatkan 50% dari keuntungan. Perbedaan ini dibenarkan sebagai kompensasi atas kerja, keahlian, atau pengalaman yang disumbangkan. Yang terpenting adalah rasio tersebut harus dinyatakan secara jelas dalam bentuk persentase atau perbandingan (misal: 60:40), bukan dalam bentuk nominal uang yang pasti.

Aturan mengenai pembagian kerugian, sebaliknya, bersifat kaku dan tidak fleksibel. Kerugian finansial dalam *musyarakah* wajib dan harus ditanggung oleh para mitra secara proporsional, sesuai dengan porsi modal yang mereka setorkan. Tidak diperbolehkan adanya kesepakatan di mana salah satu mitra menanggung porsi kerugian yang lebih besar atau lebih kecil dari porsi modalnya. Aturan ini merupakan manifestasi dari prinsip keadilan, di mana tingkat risiko finansial yang ditanggung seseorang tidak boleh melebihi tingkat partisipasi modalnya.

Dalam perbankan syariah modern, *musyarakah* diaplikasikan dalam berbagai bentuk. *Musyarakah* permanen digunakan untuk pembiayaan investasi jangka panjang, di mana bank dan nasabah menjadi mitra dalam sebuah perusahaan atau proyek hingga proyek tersebut berakhir. Bank menerima bagian keuntungan secara periodik dan akan menerima kembali modalnya pada saat likuidasi usaha.

Bentuk aplikasi yang paling inovatif dan populer saat ini adalah *Musyarakah Mutanaqishah* (MMq) atau kemitraan menurun. Skema ini sangat banyak digunakan untuk produk KPR syariah dan pembiayaan aset lainnya. Dalam MMq, bank dan nasabah bersama-sama membeli sebuah aset (misalnya rumah). Kemudian, nasabah akan membeli porsi kepemilikan bank secara bertahap dalam periode tertentu, sementara pada saat yang sama nasabah juga menyewa porsi kepemilikan bank tersebut. Seiring waktu, porsi kepemilikan nasabah akan meningkat hingga mencapai 100%, dan pada saat itu kemitraan berakhir.

Meskipun menawarkan model kemitraan yang ideal dan adil, *musyarakah* menuntut tingkat kepercayaan yang tinggi dan transparansi penuh antara bank dan nasabah. Bank perlu melakukan pengawasan yang cermat untuk memastikan usaha dijalankan dengan baik dan pelaporan keuntungannya akurat. Kompleksitas inilah yang membuatnya lebih menantang untuk diimplementasikan secara massal dibandingkan akad jual beli, namun potensinya untuk mendanai sektor riil secara adil dan berkelanjutan sangatlah besar.

2.2.2. Mudharabah: Prinsip Kemitraan Modal dan Keahlian

Mudharabah adalah bentuk kemitraan khusus yang mempertemukan dua pihak dengan kontribusi yang berbeda secara fundamental: satu pihak menyediakan modal, dan pihak lainnya menyediakan keahlian. Pihak penyedia modal dikenal sebagai *shahibul mal* atau *rabb al-mal*, sedangkan pihak pengelola yang menyumbangkan keahlian, kerja, dan manajemen disebut *mudharib*. Akad ini sering disebut sebagai kemitraan kepercayaan (*trustee partnership*) karena *shahibul mal* sepenuhnya mempercayakan modalnya untuk dikelola oleh *mudharib*.

Ciri utama yang membedakan *mudharabah* dari *musyarakah* adalah pemisahan total antara penyedia modal dan pengelola usaha. Dalam *mudharabah* murni, *shahibul mal* menyediakan 100% modal yang dibutuhkan untuk suatu proyek atau usaha, dan ia tidak ikut campur dalam manajemen operasional sehari-hari. Perannya terbatas pada pengawasan umum dan penetapan pedoman investasi jika disyaratkan. Sebaliknya, *mudharib* tidak

menyetorkan modal finansial sama sekali; kontribusinya murni berupa keahlian, tenaga, dan waktu.

Struktur pembagian keuntungan (*profit sharing*) dalam *mudharabah* sama seperti *musyarakah*, yaitu harus didasarkan pada rasio atau *nisbah* yang disepakati di muka (misalnya, 60% untuk *mudharib* dan 40% untuk *shahibul mal*). Rasio ini dinegosiasikan secara bebas berdasarkan kontribusi keahlian, kompleksitas usaha, dan ekspektasi keuntungan. Keuntungan baru dapat dibagikan setelah modal pokok dikembalikan atau diamankan terlebih dahulu.

Struktur penanggungan kerugian (*loss bearing*) adalah fitur paling unik dari akad *mudharabah*. Jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian finansial, maka kerugian tersebut seratus persen (100%) ditanggung oleh *shahibul mal* sebagai pemilik modal. *Mudharib*, di sisi lain, tidak menanggung kerugian finansial apa pun. Kerugian yang ia alami adalah hilangnya nilai dari waktu, tenaga, dan pikiran yang telah ia curahkan untuk usaha tersebut tanpa mendapatkan imbal hasil. Prinsip ini dianggap adil karena pemilik modal merisikokan hartanya, sementara pengelola merisikokan hasil kerjanya. Pengecualian terhadap aturan ini berlaku jika kerugian terbukti disebabkan oleh kelalaian, penipuan, atau pelanggaran syarat yang dilakukan oleh *mudharib*. Dalam kasus tersebut, *mudharib* wajib bertanggung jawab atas kerugian yang timbul.

Mudharabah memiliki dua bentuk utama. Pertama, *Mudharabah Mutlaqah* (kemitraan tidak terbatas), di mana *shahibul mal* memberikan kebebasan penuh kepada

mudharib untuk menginvestasikan dana pada bidang usaha apa pun yang dianggap menguntungkan, selama masih dalam koridor syariah. Kedua, *Mudharabah Muqayyadah* (kemitraan terbatas), di mana *shahibul mal* menetapkan batasan-batasan tertentu bagi *mudharib*, misalnya dana hanya boleh diinvestasikan di sektor properti, di wilayah geografis tertentu, atau dengan mitra bisnis tertentu.

Aplikasi *mudharabah* dalam perbankan syariah bersifat dua arah. Dari sisi penghimpunan dana (sisi pasiva), produk seperti Tabungan *Mudharabah* dan Deposito *Mudharabah* menempatkan nasabah sebagai *shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*. Bank menghimpun dana dari ribuan nasabah, mengelolanya dalam sebuah *pool* investasi, dan membagikan keuntungan dari hasil investasi tersebut kepada nasabah sesuai *nisbah* yang disepakati. Umumnya, ini adalah bentuk *mudharabah mutlaqah*.

Dari sisi penyaluran dana (sisi aktiva), bank bertindak sebagai *shahibul mal* yang menyediakan pembiayaan modal kerja atau investasi kepada nasabah pengusaha yang bertindak sebagai *mudharib*. Biasanya, ini adalah bentuk *mudharabah muqayyadah*, di mana bank menetapkan pembiayaan tersebut untuk proyek yang spesifik. Aplikasi ini sangat cocok untuk mendanai para wirausahawan yang memiliki ide bisnis cemerlang dan keahlian teknis, tetapi tidak memiliki akses modal.

Meskipun sangat ideal untuk mendorong kewirausahaan, pembiayaan *mudharabah* mengandung risiko agensi (*agency risk*) yang tinggi bagi bank. Risiko utamanya adalah *moral hazard*, di mana *mudharib* mungkin

cenderung mengambil risiko berlebihan atau tidak bekerja seoptimal mungkin karena ia tidak merisikokan modalnya sendiri. Oleh karena itu, bank syariah harus menerapkan proses seleksi dan uji tuntas yang sangat ketat terhadap calon *mudharib* serta melakukan monitoring proyek secara berkala untuk memitigasi risiko ini.

2.2.3. Aplikasi Kombinasi Akad (Hybrid Contracts)

Dunia keuangan modern ditandai oleh kebutuhan transaksi yang semakin kompleks dan multifaset. Untuk merespons kebutuhan ini, sering kali satu akad tunggal tidak lagi memadai. Hal ini mendorong lahirnya inovasi dalam Fiqh Muamalah kontemporer berupa penggunaan kombinasi akad atau kontrak hibrida (*al-'uqud al-murakkabah*). Kontrak hibrida adalah sebuah struktur produk keuangan yang menggabungkan dua atau lebih akad dasar ke dalam satu kesatuan transaksi untuk mencapai tujuan tertentu yang tidak dapat dicapai oleh akad tunggal.

Penggunaan kontrak hibrida diperbolehkan dalam syariah dengan beberapa syarat ketat. Syarat utamanya adalah kombinasi tersebut tidak boleh bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, tidak mengarah pada hasil yang diharamkan (seperti *riba*), dan tidak menjadi sarana untuk melakukan trik hukum (*hilah*) demi menghalalkan yang haram. Setiap akad yang menjadi bagian dari rangkaian hibrida harus sah secara individual dan dilaksanakan secara berurutan sesuai dengan konsekuensi hukumnya masing-masing. Misalnya, akad jual beli harus benar-benar melibatkan perpindahan kepemilikan sebelum akad sewa dapat dimulai.

Aplikasi kontrak hibrida telah memungkinkan perbankan syariah untuk merancang produk-produk yang inovatif, fleksibel, dan kompetitif. Salah satu contoh paling terkenal adalah *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT), atau sewa yang diakhiri dengan kepemilikan. Produk ini secara cerdas menggabungkan akad sewa (*ijarah*) dengan janji (*wa'd*) untuk menjual atau menghibahkan aset di akhir masa sewa. Nasabah menyewa aset dari bank dan di akhir periode, kepemilikan aset berpindah kepada nasabah. Ini menjadi alternatif syariah yang populer untuk produk sewa beli (*leasing*) konvensional.

Contoh lain yang sangat penting adalah *Musyarakah Mutanaqishah* (MMq), yang telah disinggung sebelumnya. Struktur MMq adalah contoh hibrida yang lebih kompleks, karena ia melibatkan tiga jenis akad yang berjalan secara simultan. Pertama adalah akad kemitraan (*syirkah*) antara bank dan nasabah untuk membeli aset. Kedua adalah akad sewa (*ijarah*), di mana nasabah menyewa porsi kepemilikan bank atas aset tersebut. Ketiga adalah akad jual beli (*bai'*), di mana nasabah secara bertahap membeli porsi kepemilikan bank. Kombinasi ini menciptakan skema pembiayaan kepemilikan aset yang sangat fleksibel dan sesuai dengan prinsip bagi hasil.

Kontrak hibrida juga digunakan dalam produk-produk lain. Kartu kredit syariah, misalnya, sering kali merupakan kombinasi dari akad penjaminan (*kafalah*, bank menjamin pembayaran kepada *merchant*), pinjaman kebajikan (*qardh*, fasilitas dana talangan yang digunakan nasabah), dan jasa (*ijarah* atau *ju'alah*, untuk biaya

keanggotaan tahunan). Setiap fungsi dari kartu kredit diwakili oleh sebuah akad yang sesuai.

Pengembangan produk reksa dana syariah juga sering kali menggunakan struktur hibrida. Hubungan antara investor dan manajer investasi diikat dengan akad perwakilan dengan imbalan (*wakalah bil ujrah*), sementara investasi yang dilakukan oleh manajer investasi ke dalam berbagai instrumen (saham syariah, sukuk) diatur oleh prinsip jual beli dan kemitraan.

Meskipun sangat bermanfaat untuk inovasi, penggunaan kontrak hibrida juga menjadi area perdebatan yang intens di kalangan ulama syariah. Terdapat kekhawatiran bahwa rekayasa finansial (*financial engineering*) yang berlebihan dapat mengaburkan substansi syariah dan hanya menciptakan produk yang "terlihat Islami" di permukaan. Oleh karena itu, peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) di setiap bank dan Dewan Syariah Nasional (DSN) di tingkat regulator menjadi sangat sentral. Mereka bertugas untuk melakukan pengkajian yang mendalam terhadap setiap struktur hibrida yang diusulkan untuk memastikan bahwa produk tersebut tidak hanya inovatif, tetapi juga otentik secara syariah dan benar-benar mewujudkan *maslahah*.

Pada akhirnya, kontrak hibrida menunjukkan dinamisme Fiqh Muamalah. Selama dilakukan dengan niat yang benar dan mematuhi batasan-batasan syariah, kombinasi akad dapat menjadi alat yang ampuh bagi perbankan syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat modern tanpa mengorbankan prinsip-prinsip intinya.

2.3. Akad Jual Beli Berbasis Keuntungan (Mark-Up)

Setelah mengeksplorasi model kemitraan yang ideal, pembahasan kini beralih ke kelompok akad yang dalam praktiknya menjadi tulang punggung operasional perbankan syariah di seluruh dunia: akad jual beli berbasis keuntungan. Berbeda dengan skema berbagi risiko yang imbal hasilnya bersifat variabel, akad-akad dalam kategori ini menghasilkan keuntungan yang bersifat tetap dan ditentukan di muka. Keuntungan ini bukanlah bunga atas pinjaman, melainkan margin laba (*mark-up*) yang diperoleh dari sebuah transaksi jual beli aset yang riil. Kelompok akad ini menjadi sangat populer karena profil risikonya yang lebih rendah bagi bank dan strukturnya yang lebih sederhana dan mudah dipahami oleh nasabah.

Fondasi dari seluruh akad ini adalah prinsip perniagaan (*al-bai'*) yang sangat dianjurkan dalam Islam sebagai cara perolehan kekayaan yang halal, sebagaimana ditegaskan dalam Al-Qur'an yang menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Peran bank syariah dalam akad-akad ini bertransformasi dari investor menjadi pedagang atau penyedia barang. Bank membeli sebuah aset yang dibutuhkan oleh nasabah dari pemasok, dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan margin keuntungan. Pembayaran dari nasabah kepada bank umumnya dilakukan secara angsuran dalam jangka waktu yang telah disepakati.

Meskipun struktur pembayarannya yang berupa angsuran tetap sering kali membuatnya terlihat mirip dengan pinjaman konvensional, terdapat perbedaan-perbedaan fundamental yang bersifat krusial dari perspektif syariah. Perbedaan utama terletak pada adanya aset riil yang menjadi subjek transaksi dan keharusan bank untuk memiliki aset tersebut terlebih dahulu

sebelum menjualnya kepada nasabah. Rangkaian proses ini memastikan bahwa transaksi yang terjadi adalah perniagaan murni, bukan sekadar kamuflase dari pinjaman uang. Keuntungan yang diperoleh bank dijustifikasi oleh risiko kepemilikan yang diambilnya, meskipun hanya sesaat, serta jasa pengadaan barang yang disediakannya.

Dalam kategori ini, terdapat tiga akad utama yang masing-masing memiliki karakteristik dan aplikasi yang spesifik. Akad yang paling dominan adalah *Murabahah*, sebuah skema penjualan dengan biaya plus margin (*cost-plus-profit sale*), yang menjadi 'pekerja keras' dalam portofolio pembiayaan konsumtif dan modal kerja. Di samping itu, terdapat dua akad jual beli dengan penyerahan ditangguhkan yang sangat vital untuk pembiayaan sektor produksi, yaitu *Salam* dan *Istishna'*. Keduanya memungkinkan produsen untuk mendapatkan modal di muka untuk membiayai proses produksi sebelum barang jadi dihasilkan.

Pemahaman yang mendalam terhadap mekanisme dan syarat-syarat ketat dari setiap akad jual beli ini menjadi sangat penting. Hal ini diperlukan untuk menjaga otentisitas transaksi dan menghindari praktik yang dapat tergelincir ke dalam ranah *riba* yang terselubung. Isu-isu krusial seperti kepemilikan nyata (*qabdh*) atas aset oleh bank menjadi titik penentu keabsahan transaksi. Bab ini akan mengupas tuntas mekanisme, syarat, aplikasi, serta tantangan dari masing-masing akad tersebut, memberikan gambaran yang jelas mengenai bagaimana perbankan syariah memfasilitasi kebutuhan ekonomi nasabah melalui prinsip perniagaan yang adil dan transparan.

Analogi/Contoh Kasus:

Peran bank syariah dalam akad jual beli dapat dianalogikan dengan sebuah toko ritel furnitur modern atau sebuah perusahaan kontraktor. Jika Anda ingin membeli sofa seharga Rp 10 juta tetapi tidak punya uang tunai, Anda tidak meminjam uang dari toko tersebut. Sebaliknya, Anda datang ke toko (**bank syariah**), memilih model sofa yang Anda inginkan dari katalog pemasok (**Murabahah**). Toko tersebut kemudian membeli sofa itu dari pabriknya, dan sofa itu secara resmi menjadi milik toko untuk sesaat. Kemudian, toko menjual sofa itu kepada Anda dengan harga Rp 12 juta yang bisa Anda angsur selama setahun. Keuntungan Rp 2 juta adalah laba dari jual beli. Alternatif lain, jika Anda ingin rumah dengan desain custom yang belum ada (**Istishna'**), Anda memesan kepada perusahaan kontraktor (**bank syariah**). Anda membayar secara bertahap seiring progres pembangunan, dan kontraktor tersebut yang mengurus semua pembelian material dan proses konstruksi hingga rumah siap diserahkan kepada Anda. Dalam kedua kasus, institusi tersebut bertindak sebagai pedagang atau produsen, bukan sebagai pemberi pinjaman uang.

2.3.1. Murabahah: Mekanisme Penjualan dengan Cost Plus Profit

Murabahah adalah akad jual beli di mana penjual (bank) secara transparan memberitahukan harga perolehan barang kepada pembeli (nasabah) dan kemudian menjual barang tersebut dengan menambahkan sejumlah keuntungan (*margin* atau *ribh*) yang disepakati oleh kedua belah pihak. Pembayaran oleh nasabah kepada bank biasanya dilakukan secara tangguh atau angsuran (*bi tsaman ajil*). Akad ini merupakan jenis jual beli

amanah, karena didasarkan pada kejujuran penjual dalam mengungkapkan biaya aslinya. *Murabahah* telah menjadi akad yang paling banyak digunakan di lembaga keuangan syariah di seluruh dunia, terutama untuk pembiayaan konsumtif dan modal kerja jangka pendek.

Mekanisme transaksi *murabahah* harus mengikuti urutan langkah yang ketat untuk memastikan keabsahannya secara syariah. Prosesnya adalah sebagai berikut:

1. **Identifikasi Kebutuhan:** Nasabah datang ke bank dengan kebutuhan untuk membeli suatu aset tertentu (misalnya mobil, mesin produksi, atau bahan baku) dan mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah*.

2. **Janji untuk Membeli (*Wa'd*):** Nasabah membuat janji yang mengikat (*wa'd mulzim*) untuk membeli aset tersebut dari bank jika bank telah membelinya dari pemasok.

3. **Pembelian oleh Bank:** Berdasarkan permohonan nasabah, bank membeli aset yang dimaksud langsung dari pemasok/vendor. Pada tahap ini, kepemilikan aset secara sah berpindah dari pemasok ke bank. Bank menanggung semua risiko yang melekat pada aset tersebut sebagai pemilik.

4. **Penawaran dan Penerimaan:** Setelah aset menjadi milik bank, bank menawarkan untuk menjual aset tersebut kepada nasabah dengan harga jual yang telah disepakati (harga perolehan + margin keuntungan). Nasabah kemudian

menerima penawaran tersebut, sehingga terjadilah akad jual beli *murabahah* antara bank dan nasabah.

5. **Penyerahan Aset dan Pembayaran:** Kepemilikan aset berpindah dari bank ke nasabah. Bank dapat mewakilkan (*wakalah*) kepada nasabah untuk menerima aset langsung dari pemasok demi efisiensi, namun akad *murabahah* itu sendiri baru boleh ditandatangani setelah bank secara hukum telah membeli aset tersebut. Nasabah kemudian melakukan pembayaran kepada bank sesuai dengan jadwal angsuran yang telah disepakati.

Syarat paling krusial dalam *murabahah* adalah bank harus benar-benar memiliki aset tersebut (*qabdh*) sebelum menjualnya. Kepemilikan ini, meskipun hanya berlangsung sesaat, adalah yang membedakan *murabahah* dari pinjaman berbunga. Adanya momen di mana bank menanggung risiko sebagai pemilik, misalnya risiko kerusakan atau kehilangan aset sebelum dijual kepada nasabah, adalah justifikasi syariah bagi bank untuk mengambil keuntungan. Tanpa adanya kepemilikan riil oleh bank, transaksi tersebut akan batal dan keuntungannya dianggap haram.

Syarat penting lainnya adalah harga jual (termasuk margin) harus disepakati di awal dan bersifat tetap selama periode pembiayaan. Bank tidak boleh menaikkan margin atau total harga jika nasabah terlambat membayar angsuran. Praktik mengenakan bunga atas keterlambatan (denda berbunga) adalah praktik *riba* dan dilarang keras. Sebagai gantinya, bank syariah dapat mengenakan denda (*ta'zir*) atas keterlambatan, namun dana denda tersebut

tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank, melainkan harus disalurkan untuk kegiatan sosial.

Meskipun valid secara syariah, dominasi *murabahah* dalam portofolio perbankan syariah sering menuai kritik. Strukturnya yang menghasilkan arus kas tetap dan dapat diprediksi membuatnya lebih disukai oleh bank karena lebih mudah dikelola risikonya dibandingkan pembiayaan bagi hasil. Namun, para kritikus berpendapat bahwa praktik ini membuat perbankan syariah terlihat sangat mirip dengan perbankan konvensional dan kurang mendorong semangat kemitraan dan kewirausahaan. Oleh karena itu, sambil tetap memanfaatkan *murabahah* untuk segmen pasar yang sesuai, bank syariah terus didorong untuk menyeimbangkan portofolionya dengan meningkatkan porsi pembiayaan berbasis bagi hasil.

2.3.2. Salam dan Istishna': Pembiayaan Pra-Produksi dan Manufaktur

Jika *murabahah* digunakan untuk membiayai pembelian barang yang sudah ada, *Salam* dan *Istishna'* adalah dua akad jual beli yang dirancang secara spesifik untuk membiayai proses produksi barang yang belum ada. Keduanya merupakan bentuk jual beli dengan penyerahan ditangguhkan (*forward sale*) dan berfungsi sebagai instrumen yang sangat efektif untuk menyediakan modal kerja bagi produsen, petani, atau kontraktor. Meskipun pada dasarnya merupakan pengecualian dari aturan umum bahwa objek jual beli harus ada saat akad, keduanya dilegitimasi oleh Sunnah dan kebutuhan nyata dalam perekonomian.

Salam adalah akad jual beli di mana pembayaran dilakukan secara tunai dan penuh di muka, sementara penyerahan barang (yang telah disebutkan spesifikasinya secara detail) dilakukan pada tanggal yang ditentukan di masa depan. Akad ini pada awalnya banyak digunakan dalam sektor pertanian. Seorang petani yang membutuhkan dana untuk membeli benih, pupuk, dan membiayai ongkos tanam dapat menjual sebagian dari hasil panennya di masa depan kepada bank melalui akad *salam*. Bank membayar di muka, memberikan likuiditas yang dibutuhkan petani.

Agar akad *salam* sah, beberapa syarat ketat harus dipenuhi untuk menghilangkan unsur *gharar*. Spesifikasi barang harus sangat jelas dan terukur, mencakup jenis, kualitas, kuantitas, dan ukuran. Jumlah modal atau harga harus dibayarkan lunas pada saat kontrak ditandatangani. Waktu dan tempat penyerahan barang juga harus ditentukan secara pasti. Setelah menerima barang pada saat jatuh tempo, bank dapat menjualnya kembali di pasar untuk merealisasikan keuntungan. Untuk memitigasi risiko harga, bank sering kali melakukan transaksi *salam* paralel, yaitu bertindak sebagai pembeli dalam satu akad *salam* dan sebagai penjual dalam akad *salam* lain dengan pihak ketiga.

Istishna', di sisi lain, adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan suatu barang (*order to manufacture*). Dalam akad ini, pembeli (*mustashni'*) menugaskan produsen (*shani'*) untuk membuat atau membangun sebuah aset sesuai dengan spesifikasi yang disyaratkan, dan produsen setuju untuk menyediakannya dengan harga yang disepakati. Akad ini sangat relevan untuk sektor manufaktur, konstruksi, dan rekayasa.

Perbedaan utama antara *istishna'* dan *salam* terletak pada objek akad dan skema pembayaran. Objek *istishna'* selalu berupa barang yang harus diproduksi atau dibuat, sedangkan objek *salam* umumnya adalah barang komoditas yang sudah ada jenisnya. Perbedaan yang lebih signifikan adalah pada fleksibilitas pembayaran. Dalam *salam*, pembayaran harus lunas di muka. Dalam *istishna'*, metode pembayaran dapat disepakati secara fleksibel: bisa lunas di muka, dicicil sesuai dengan progres pekerjaan, atau dilunasi sepenuhnya di akhir setelah barang jadi diserahkan. Fleksibilitas ini membuat *istishna'* sangat cocok untuk pembiayaan proyek konstruksi properti atau infrastruktur.

Dalam aplikasi perbankan, bank syariah dapat bertindak sebagai pembeli (*mustashni'*) dalam sebuah akad *istishna'* dengan kontraktor atau developer. Misalnya, bank memesan pembangunan sebuah ruko kepada developer. Setelah ruko tersebut selesai dibangun, bank dapat menjualnya kepada nasabah akhir dengan akad *murabahah* atau menyewakannya dengan akad *ijarah*. Alternatifnya, bank bisa masuk ke dalam akad *istishna'* paralel, di mana bank menerima pesanan dari nasabah akhir dan kemudian membuat sub-kontrak *istishna'* dengan developer untuk melaksanakan pembangunannya.

Kedua akad ini, *salam* dan *istishna'*, memainkan peran yang sangat strategis dalam menghubungkan sektor keuangan dengan sektor riil. Keduanya menyalurkan dana langsung ke dalam proses produksi, membantu menciptakan nilai tambah, menyerap tenaga kerja, dan menggerakkan roda perekonomian dari akarnya. Mereka adalah bukti

nyata bahwa keuangan Islam memiliki perangkat yang canggih untuk membiayai seluruh rantai pasok ekonomi, dari hulu hingga hilir.

2.3.3. Isu Hukum Kepemilikan Aset (Qabdh Hakiki dan Hukmi)

Isu kepemilikan aset, yang dalam terminologi fiqh dikenal dengan istilah *qabdh*, merupakan titik kritis yang menentukan sah atau tidaknya seluruh akad berbasis jual beli dalam perbankan syariah, khususnya *murabahah*. *Qabdh* secara harfiah berarti memegang atau menggenggam, namun secara hukum ia merujuk pada proses serah terima atau penguasaan atas suatu aset yang dibeli. Prinsip dasarnya berasal dari hadis Nabi Muhammad SAW yang melarang seseorang menjual sesuatu yang belum ia kuasai (*qabdh*). Rasionalitas di balik larangan ini adalah untuk memastikan bahwa penjual benar-benar menanggung risiko kepemilikan atas aset sebelum ia berhak mendapatkan keuntungan dari penjualannya.

Tanpa adanya proses *qabdh* yang sah oleh bank, transaksi *murabahah* akan kehilangan esensi jual belinya dan berubah menjadi sekadar transaksi pemberian utang dengan tambahan, yang pada hakikatnya adalah *riba*. Momen di mana bank melakukan *qabdh* adalah momen di mana risiko atas aset (misalnya risiko kerusakan, kehilangan, atau penurunan nilai) berpindah dari pemasok kepada bank. Keberanian bank untuk menanggung risiko inilah yang melegitimasi margin keuntungan yang akan diambilnya. Oleh karena itu, pemahaman dan penerapan

konsep *qabdh* yang benar menjadi benteng pertahanan utama otentisitas produk pembiayaan jual beli.

Para ulama membedakan *qabdh* ke dalam dua jenis. Pertama adalah **Qabdh Hakiki** atau kepemilikan fisik/riil. Ini adalah bentuk serah terima yang paling ideal dan tidak diperdebatkan, di mana terjadi penyerahan aset secara fisik dari satu pihak ke pihak lain. Contohnya, dalam pembelian mobil, *qabdh hakiki* terjadi ketika perwakilan bank secara fisik menerima mobil beserta kunci dan surat-suratnya dari dealer sebelum menyerahkannya kepada nasabah. Namun, dalam praktik perbankan modern yang melibatkan ribuan transaksi setiap hari dan aset yang mungkin berukuran besar atau berada di lokasi yang jauh, menuntut *qabdh hakiki* untuk setiap transaksi menjadi sangat tidak praktis dan tidak efisien.

Untuk mengatasi tantangan ini, Fiqh Muamalah juga mengakui validitas **Qabdh Hukmi** atau kepemilikan konstruktif/legal. *Qabdh hukmi* terjadi ketika penjual telah memberikan akses dan kontrol penuh kepada pembeli atas aset yang dibeli, sehingga pembeli bebas untuk melakukan apa saja terhadap aset tersebut, meskipun aset itu belum berpindah secara fisik. Intinya adalah perpindahan kontrol dan risiko, bukan perpindahan fisik semata. Contohnya, ketika pemasok telah memisahkan barang pesanan bank di gudangnya, melabelinya atas nama bank, dan memberikan dokumen yang memberi bank hak penuh untuk mengambil barang tersebut kapan saja. Sejak saat itu, jika terjadi kebakaran di gudang yang menghanguskan barang tersebut, kerugian menjadi tanggungan bank, bukan lagi pemasok.

Penerapan *qabdh hukmi* dalam perbankan syariah modern menjadi topik diskusi yang sangat dinamis di kalangan dewan syariah. Bagaimana bentuk *qabdh hukmi* yang sah untuk aset tidak bergerak seperti tanah? Bagaimana untuk barang komoditas di pasar internasional yang hanya diwakili oleh dokumen *bill of lading*? Bagaimana untuk pembelian saham di pasar modal? Jawaban atas pertanyaan-pertanyaan ini terus berkembang seiring dengan kompleksitas transaksi.

Praktik yang sering dikritik adalah ketika bank hanya bertindak sebagai 'tukang stempel' atau 'kasir' yang langsung membayar ke pemasok atas nama nasabah, tanpa ada jeda waktu atau proses dokumentasi yang jelas yang membuktikan perpindahan kepemilikan dan risiko kepada bank terlebih dahulu. Untuk memitigasi risiko ini, bank syariah harus memiliki prosedur operasional standar yang sangat ketat. Prosedur ini harus memastikan bahwa ada bukti dokumenter yang kuat, seperti faktur pembelian atas nama bank, surat jalan, atau sertifikat kepemilikan sementara, yang menunjukkan bahwa bank benar-benar telah melakukan *qabdh*, setidaknya secara *hukmi*, sebelum akad *murabahah* dengan nasabah dieksekusi. Ketegasan dalam isu *qabdh* inilah yang menjadi pembeda sejati antara pembiayaan syariah yang otentik dan pinjaman konvensional yang terselubung.

2.4. Akad Sewa dan Jasa (Ijarah dan Ujrah)

Kelompok akad berikutnya yang memainkan peran penting dalam portofolio produk perbankan syariah adalah yang berbasis pada sewa (*ijarah*) dan penyediaan jasa dengan imbalan

(*ujrah*). Berbeda dengan akad jual beli yang objek transaksinya adalah kepemilikan aset (*'ain*), akad-akad dalam kategori ini berfokus pada pemanfaatan atau jasa. Objek transaksinya adalah hak guna atau manfaat (*manfa'ah*) dari suatu aset atau hasil dari suatu pekerjaan/jasa. Model bisnis ini memungkinkan bank untuk memperoleh pendapatan dari penyewaan aset yang dimilikinya atau dari penyediaan layanan-layanan finansial, yang dikenal sebagai pendapatan berbasis komisi (*fee-based income*).

Pendapatan dari *ijarah* dan *ujrah* dianggap sebagai sumber pendapatan yang sangat stabil dan sehat bagi bank syariah. Hal ini karena pendapatan tersebut tidak terlalu terpengaruh oleh fluktuasi kondisi ekonomi seperti halnya pembiayaan bagi hasil, dan secara fundamental terikat pada penyediaan layanan atau aset riil. Diversifikasi ke dalam produk berbasis sewa dan jasa membantu bank dalam mengelola risiko dan menstabilkan arus pendapatannya.

Pilar utama dalam kategori ini adalah akad *Ijarah*. *Ijarah* adalah sebuah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu aset tertentu untuk periode waktu tertentu dengan pembayaran imbalan sewa (*ujrah*) yang disepakati, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan aset itu sendiri. Konsepnya sangat mirip dengan sewa-menyewa atau *operating lease* dalam terminologi konvensional. Dalam transaksi ini, bank bertindak sebagai pemilik aset (*mu'jir*) yang menyewakannya kepada nasabah (*musta'jir*).

Keunggulan utama dari *ijarah* adalah fleksibilitasnya. Ia dapat digunakan untuk membiayai perolehan berbagai jenis aset, mulai dari kendaraan, mesin-mesin berat, peralatan pabrik, hingga properti. Struktur akadnya yang jelas dan arus pendapatannya yang dapat diprediksi membuatnya menjadi alternatif yang

menarik baik bagi bank maupun nasabah. Lebih jauh lagi, akad *ijarah* dapat dikembangkan menjadi produk inovatif seperti *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT), sebuah kontrak hibrida yang menggabungkan sewa dengan opsi kepemilikan di akhir masa kontrak, yang menjadikannya alternatif syariah yang kuat untuk produk *leasing* konvensional.

Selain dari penyewaan aset, bank syariah juga dapat memperoleh pendapatan halal melalui penyediaan berbagai jasa perbankan. Imbalan atau komisi yang diterima dari penyediaan jasa ini disebut *ujrah*. Ini mencakup berbagai layanan yang menjadi bagian tak terpisahkan dari operasional perbankan modern, seperti biaya administrasi, biaya transfer dana, biaya kliring, komisi atas penerbitan jaminan bank (*bank guarantee*), dan biaya penyimpanan aman (*safe deposit box*). Selama imbalan tersebut merupakan kompensasi atas pekerjaan atau layanan nyata yang diberikan oleh bank, dan bukan merupakan tambahan atas pinjaman, maka ia diperbolehkan secara syariah.

Dengan mengoptimalkan produk berbasis *ijarah* dan memperluas ragam layanan berbasis *ujrah*, bank syariah dapat membangun model bisnis yang lebih seimbang dan tangguh. Ini memungkinkan bank untuk tidak hanya bergantung pada pembiayaan berbasis jual beli yang sering dikritik, tetapi juga mengembangkan aliran pendapatan yang otentik, stabil, dan secara langsung mencerminkan nilai tambah yang diberikan bank kepada nasabahnya melalui penyediaan aset dan jasa.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah perusahaan penyewaan mobil besar seperti Avis atau Hertz. Perusahaan ini (**bank syariah**) memiliki ratusan

mobil (**aset ijarah**). Ketika Anda butuh mobil untuk seminggu, Anda datang ke perusahaan tersebut dan menyewa salah satu mobilnya (**akad ijarah**). Anda membayar biaya sewa harian (**ujrah**). Selama masa sewa, Anda berhak menggunakan mobil tersebut, tetapi mobil itu tetap milik perusahaan rental. Semua biaya perawatan besar dan pajak kendaraan tetap menjadi tanggung jawab perusahaan rental sebagai pemilik. Jika ada kerusakan mesin yang bukan karena kelalaian Anda, perusahaan rental yang akan menanggungnya. Ini adalah prinsip dasar *ijarah*. Sekarang, bayangkan perusahaan rental tersebut menawarkan program "Sewa-untuk-Memiliki" (**IMBT**). Anda menyewa mobil yang sama selama 3 tahun. Di akhir tahun ketiga, setelah semua cicilan sewa lunas, perusahaan rental memberikan opsi bagi Anda untuk membeli mobil tersebut dengan harga simbolis atau memberikannya sebagai hibah. Inilah mekanisme *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*.

2.4.1. Ijarah: Prinsip Pemindahan Hak Guna Aset

Ijarah adalah akad sewa-menyewa yang didefinisikan sebagai pemindahan hak untuk mengambil manfaat dari suatu aset tertentu sebagai ganti dari pembayaran sewa, untuk periode yang telah disepakati. Dalam akad ini, yang menjadi objek transaksi bukanlah aset fisiknya (*'ain*), melainkan manfaat atau jasa yang dihasilkan oleh aset tersebut (*manfa'ah*). Kepemilikan penuh atas aset tetap berada di tangan pemberi sewa (*mu'jir*), sementara penyewa (*musta'jir*) hanya memperoleh hak guna sementara.

Prinsip-prinsip yang mengatur akad *ijarah* sangat menekankan kejelasan dan keadilan. Pertama, objek yang

disewakan (aset) dan manfaatnya harus jelas, diketahui, dan dapat diidentifikasi oleh kedua belah pihak. Tidak sah menyewakan "salah satu dari dua mobil saya" tanpa menentukan mobil yang mana. Manfaat yang diambil juga harus bersifat halal; menyewakan properti untuk dijadikan tempat perjudian, misalnya, adalah haram dan akadnya batal.

Kedua, besaran uang sewa (*ujrah*), metode pembayaran, dan periode sewa harus disepakati secara jelas di muka. Uang sewa dapat bersifat tetap atau variabel, namun perubahannya harus didasarkan pada parameter yang jelas dan disepakati bersama (misalnya, ditinjau ulang setiap tahun berdasarkan indeks tertentu). Ketidakjelasan dalam salah satu elemen ini dapat menyebabkan akad menjadi tidak sah karena mengandung *gharar*.

Ketiga, dan ini adalah poin yang sangat krusial, tanggung jawab sebagai pemilik aset tetap melekat pada pemberi sewa (bank). Ini berarti bahwa bank bertanggung jawab atas pemeliharaan dasar dan struktural dari aset yang disewakannya. Bank juga yang menanggung risiko kerusakan atau kehilangan aset yang terjadi bukan karena kelalaian atau kesalahan penggunaan oleh penyewa. Jika aset yang disewakan rusak total di luar kesalahan penyewa sehingga tidak dapat lagi memberikan manfaat, maka akad *ijarah* berakhir dan penyewa tidak lagi berkewajiban membayar sisa uang sewa. Tanggung jawab kepemilikan inilah yang menjadi justifikasi syariah bagi bank untuk memperoleh pendapatan sewa.

Dalam aplikasi perbankan, akad *ijarah* murni (sering disebut *operating ijarah*) digunakan ketika

nasabah hanya berniat untuk menggunakan suatu aset untuk periode tertentu tanpa ada niat untuk memilikinya di akhir. Ini sangat umum untuk aset-aset yang memiliki tingkat keusangan teknologi yang tinggi (seperti peralatan IT) atau untuk pembiayaan proyek jangka pendek. Bank akan membeli aset yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menyewakannya kepada nasabah tersebut. Di akhir masa sewa, nasabah mengembalikan aset kepada bank, dan bank dapat menyewakannya kembali kepada pihak lain atau menjualnya di pasar sekunder.

Ijarah juga dapat diterapkan pada jasa. Seseorang dapat menyewa jasa seorang profesional (seperti konsultan atau dokter) untuk jangka waktu tertentu. Dalam hal ini, yang menjadi objek akad adalah keahlian dan waktu yang disediakan oleh profesional tersebut. Konsep ini menjadi dasar bagi bank untuk mengenakan biaya atas layanan-layanan tertentu yang membutuhkan keahlian dan waktu dari staf bank.

Secara keseluruhan, *ijarah* menawarkan sebuah model pembiayaan berbasis aset (*asset-based financing*) yang sangat sesuai dengan prinsip syariah. Ia secara inheren menghubungkan transaksi keuangan dengan aset riil, memisahkan secara jelas hak dan tanggung jawab antara pemilik dan pengguna, serta menyediakan struktur yang transparan dan dapat diprediksi bagi kedua belah pihak.

2.4.2. Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT): Sewa dengan Opsi Kepemilikan

Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT), yang sering diterjemahkan sebagai "sewa yang diakhiri dengan

kepemilikan," adalah salah satu produk hibrida paling sukses dan inovatif dalam keuangan syariah. IMBT adalah sebuah konstruksi akad yang menggabungkan kontrak sewa-menyewa (*ijarah*) dengan janji (*wa'd*) dari pemilik aset (bank) untuk memindahkan kepemilikan aset tersebut kepada penyewa (nasabah) di akhir masa sewa. Kombinasi ini menjadikannya alternatif syariah yang sangat efektif untuk produk sewa beli (*financial lease* atau *hire purchase*) konvensional.

Struktur dasar IMBT terdiri dari dua bagian utama yang harus dipisahkan. Bagian pertama adalah akad *ijarah* murni yang berjalan selama periode pembiayaan. Selama periode ini, semua rukun dan syarat *ijarah* berlaku sepenuhnya. Bank adalah pemilik sah aset, dan nasabah adalah penyewa. Nasabah membayar uang sewa bulanan kepada bank. Uang sewa ini terdiri dari dua komponen: satu bagian merupakan cicilan pokok modal aset, dan bagian lainnya adalah keuntungan atau imbal hasil sewa bagi bank. Seluruh risiko dan tanggung jawab kepemilikan, seperti perawatan struktural dan asuransi dasar, tetap berada di tangan bank.

Bagian kedua adalah mekanisme pemindahan kepemilikan di akhir periode. Ini bukanlah bagian dari akad *ijarah* itu sendiri, melainkan sebuah janji atau opsi terpisah yang dibuat oleh bank pada awal transaksi. Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional, pemindahan kepemilikan ini dapat dilakukan melalui beberapa cara:

1. **Hibah (Pemberian):** Bank berjanji untuk menghibahkan aset tersebut kepada nasabah

setelah semua pembayaran sewa lunas. Ini adalah bentuk yang paling umum.

2. **Jual Beli dengan Harga Simbolis:** Bank berjanji untuk menjual aset tersebut kepada nasabah di akhir periode dengan harga yang sangat rendah atau simbolis.

3. **Jual Beli Sebelum Akhir Periode:** Nasabah memiliki opsi untuk membeli aset tersebut kapan saja sebelum masa sewa berakhir dengan harga yang setara dengan sisa cicilan sewa.

4. **Jual Beli Bertahap:** Mirip dengan skema *Musyarakah Mutanaqishah*, di mana setiap pembayaran sewa mengandung unsur pembelian sebagian kecil dari aset. Namun, DSN-MUI lebih merekomendasikan penggunaan akad MMq murni untuk skema ini.

Penting untuk ditekankan bahwa akad sewa dan akad pemindahan kepemilikan harus merupakan dua kontrak yang terpisah dan tidak dapat digabungkan dalam satu klausul. Akad sewa harus dieksekusi terlebih dahulu, dan akad jual beli atau hibah baru dieksekusi setelah masa sewa berakhir. Pemisahan ini penting untuk menjaga keabsahan akad *ijarah* dan menghindari kerancuan hukum.

IMBT menawarkan beberapa keunggulan. Bagi nasabah, ia menyediakan skema pembiayaan untuk memiliki aset dengan pembayaran angsuran yang tetap dan dapat diprediksi. Bagi bank, IMBT adalah produk

pembiayaan berbasis aset yang aman, karena bank memegang kepemilikan aset selama periode pembiayaan, yang dapat berfungsi sebagai jaminan. Jika nasabah gagal bayar, bank dapat menarik kembali asetnya sebagai pemilik.

Meskipun sangat populer, terutama untuk KPR dan pembiayaan kendaraan, implementasi IMBT harus dilakukan dengan cermat. Bank harus benar-benar menjalankan perannya sebagai pemilik, termasuk menanggung biaya-biaya yang menjadi konsekuensi kepemilikan. Jika bank hanya membebankan seluruh biaya dan risiko kepada nasabah, maka transaksi tersebut bisa kehilangan substansi *ijarah*-nya dan lebih menyerupai pinjaman biasa. Oleh karena itu, transparansi dalam perincian biaya dan tanggung jawab menjadi kunci utama dalam praktik IMBT yang otentik.

2.4.3. Ujrah: Kompensasi Jasa (Fee-Based Income)

Ujrah adalah istilah dalam fiqh yang merujuk pada upah, sewa, imbalan, atau komisi yang diberikan sebagai kompensasi atas manfaat yang diambil dari suatu aset (dalam konteks *ijarah*) atau dari suatu pekerjaan/jasa yang dilakukan. Dalam konteks perbankan yang lebih luas, *ujrah* menjadi dasar bagi bank syariah untuk memperoleh pendapatan yang sah dari berbagai layanan non-pembiayaan yang disediakannya, yang secara kolektif dikenal sebagai *fee-based income*.

Prinsip dasar yang melegitimasi pengambilan *ujrah* adalah bahwa bank syariah, sebagai sebuah entitas

bisnis, berhak mendapatkan kompensasi atas waktu, tenaga, keahlian, dan infrastruktur yang digunakannya untuk memberikan layanan kepada nasabah. Selama jasa yang diberikan itu nyata, bermanfaat, halal, dan besaran imbalannya diketahui serta disepakati di awal, maka *ujrah* tersebut dianggap sah. Pendapatan berbasis *ujrah* ini sangat penting bagi bank karena ia merupakan sumber pendapatan yang stabil, tidak bergantung pada risiko pembiayaan, dan mencerminkan nilai tambah riil yang diberikan bank.

Ada beberapa akad utama yang digunakan sebagai landasan untuk menarik *ujrah*. Akad yang paling umum adalah **Al-Ijarah 'ala al-A'mal**, yaitu menyewa jasa seseorang atau sebuah institusi untuk melakukan pekerjaan tertentu. Ketika nasabah meminta bank untuk melakukan transfer dana ke luar negeri, misalnya, nasabah pada dasarnya sedang 'menyewa' jasa dan sistem perbankan untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut, sehingga bank berhak atas biaya transfer. Biaya administrasi bulanan untuk pengelolaan rekening juga dapat dibenarkan menggunakan akad ini sebagai kompensasi atas jasa pencatatan, pengamanan, dan penyediaan laporan.

Akad lain yang penting adalah **Wakalah bil Ujrah**, yaitu perwakilan dengan imbalan. Dalam akad ini, nasabah (*muwakkil*) menunjuk bank (*wakil*) untuk bertindak sebagai wakilnya dalam melakukan suatu urusan tertentu, dan atas perannya sebagai wakil, bank berhak mendapatkan *fee* atau *ujrah*. Aplikasi akad ini sangat luas. Misalnya, dalam penerbitan *Letter of Credit* (L/C) syariah, nasabah (importir) mewakilkan kepada bank untuk mengurus dokumen dan melakukan pembayaran kepada eksportir.

Atas jasanya sebagai wakil, bank mengenakan *fee*. Begitu pula dalam peran bank sebagai agen penjual reksa dana syariah atau sukuk ritel.

Akad **Ju'alah** juga terkadang digunakan. *Ju'alah* adalah akad janji imbalan, di mana satu pihak berjanji akan memberikan imbalan tertentu kepada siapa pun yang berhasil menyelesaikan suatu pekerjaan yang spesifik. Akad ini bersifat lebih fleksibel daripada *ijarah* karena tidak terikat pada periode waktu dan pihak pekerjanya bisa tidak ditentukan di awal.

Beberapa contoh konkret dari *fee-based income* yang diperoleh bank syariah melalui prinsip *ujrah* antara lain:

- Biaya transfer dana (domestik dan internasional).
- Biaya kliring cek dan giro.
- Biaya administrasi rekening.
- Komisi atas penerbitan Jaminan Bank (*Kafalah bil Ujrah*).
- Biaya sewa Kotak Penyimpanan Aman (*Safe Deposit Box*).
- *Fee* sebagai Wali Amanat (*trustee*) dalam penerbitan sukuk.
- *Fee* atas jasa penagihan tagihan (*collection services*).
- *Fee* atas jasa nasihat keuangan dan investasi.

Penting untuk memastikan bahwa *ujrah* yang diambil benar-benar merupakan kompensasi atas jasa yang nyata dan tidak menjadi cara terselubung untuk mengenakan biaya atas pinjaman. Misalnya, bank

tidak boleh mengenakan *fee* yang besarnya didasarkan pada jumlah pinjaman *qardh hasan* yang diberikan. *Fee* harus didasarkan pada estimasi biaya dan usaha riil yang dikeluarkan oleh bank dalam menyediakan layanan tersebut. Dengan demikian, *ujrah* menjadi pilar penting yang mendukung model bisnis perbankan syariah yang sehat, terdiversifikasi, dan sesuai dengan prinsip muamalah.

2.5. Akad Pelengkap (Pendukung)

Struktur operasional sebuah bank syariah tidak hanya ditopang oleh akad-akad utama penghasil pendapatan seperti jual beli, sewa, atau bagi hasil. Di balik layar, terdapat serangkaian akad pelengkap atau pendukung (*supporting contracts*) yang berfungsi sebagai infrastruktur hukum dan operasional. Akad-akad ini mungkin tidak secara langsung menjadi sumber keuntungan utama, tetapi keberadaannya sangat krusial untuk memitigasi risiko, memberikan jaminan, memfasilitasi transaksi, dan menjalankan fungsi sosial perbankan. Tanpa perangkat pendukung ini, banyak dari akad-akad komersial utama tidak akan dapat dieksekusi secara aman dan efisien.

Akad-akad pelengkap ini dapat diibaratkan sebagai ‘sistem peredaran darah’ dan ‘sistem saraf’ dalam tubuh perbankan syariah. Mereka memastikan bahwa setiap transaksi memiliki jaminan yang memadai, perwakilan hukum yang jelas, dan mekanisme untuk melakukan tindakan kebajikan. Kategori ini mencakup berbagai jenis kontrak, mulai dari gadai syariah (*rahn*) yang berfungsi sebagai agunan, penjaminan (*kafalah*) yang menjadi dasar bagi jaminan bank, hingga perwakilan (*wakalah*)

yang memberikan fleksibilitas operasional yang luar biasa. Setiap akad ini memiliki seperangkat aturan fiqhnya sendiri yang harus dipatuhi.

Selain berfungsi untuk mitigasi risiko, beberapa akad pendukung juga menjadi landasan bagi peran sosial bank. Akad pinjaman kebajikan (*qardh hasan*), misalnya, adalah instrumen murni *tabarru'* yang memungkinkan bank untuk menyalurkan bantuan likuiditas tanpa bunga kepada pihak-pihak yang membutuhkan. Akad ini menunjukkan bahwa fungsi bank syariah melampaui sekadar entitas komersial, tetapi juga sebagai agen pemberdayaan sosial. Pemahaman terhadap sumber dan pengelolaan dana untuk akad-akad sosial ini menjadi penting untuk melihat gambaran utuh model bisnis perbankan syariah.

Di sisi lain, dalam konteks ekonomi global, bank syariah juga harus mampu memfasilitasi transaksi yang melibatkan mata uang asing. Untuk itu, Fiqh Muamalah menyediakan akad pertukaran mata uang (*sharf*). Akan tetapi, akad ini datang dengan serangkaian batasan yang sangat ketat untuk mencegahnya menjadi ajang spekulasi dan riba terselubung. Batasan-batasan ini menimbulkan tantangan dan perdebatan kontemporer yang menarik, terutama terkait dengan praktik lindung nilai (*hedging*) dan transaksi valas berjangka (*forward*) di pasar keuangan modern.

Eksplorasi terhadap akad-akad pelengkap ini akan menyempurnakan pemahaman kita tentang arsitektur Fiqh Muamalah dalam perbankan. Ia menunjukkan bahwa sistem hukum kontrak Islam bukan hanya kumpulan akad-akad yang berdiri sendiri, melainkan sebuah ekosistem yang terintegrasi, di mana setiap jenis kontrak memiliki peran spesifik yang saling mendukung dan melengkapi. Penguasaan bank syariah

terhadap aplikasi akad-akad pendukung inilah yang sering kali menjadi penentu kemampuannya untuk mengelola risiko secara efektif, berinovasi, dan menjalankan mandat sosialnya secara komprehensif.

Bab ini akan mengupas tiga kelompok utama akad pendukung. Pertama, trio akad yang sangat fundamental untuk manajemen risiko dan operasional harian: *Rahn*, *Kafalah*, dan *Wakalah*. Kedua, instrumen utama fungsi sosial bank, yaitu *Qardh Hasan*. Ketiga, akad yang mengatur interaksi dengan pasar keuangan global, yaitu *Sharf*. Analisis ini akan memberikan pandangan yang lebih dalam tentang bagaimana 'mesin' perbankan syariah bekerja di balik produk-produk yang terlihat di permukaan.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda sedang memasak hidangan utama yang kompleks (**akad komersial utama** seperti *Murabahah* atau *Musyarakah*). **Akad pelengkap** adalah semua peralatan dan bahan pendukung di dapur Anda. Anda membutuhkan **talenan dan pisau** (**Wakalah**) untuk memotong bahan, memberi Anda efisiensi dan kemampuan untuk mendelegasikan tugas. Anda mungkin membutuhkan **celemek** (**Rahn**) untuk melindungi pakaian Anda dari noda, berfungsi sebagai jaminan atau proteksi. Jika Anda memasak untuk tamu penting, Anda mungkin meminta teman Anda untuk menjadi pencicip dan penjamin rasa masakan Anda (**Kafalah**). Di dapur yang sama, Anda juga memiliki sebuah **stoples kue** yang isinya Anda bagikan secara gratis kepada anak-anak tetangga yang bermain di halaman (**Qardh Hasan**), ini bukan bagian dari bisnis utama Anda, tetapi merupakan fungsi sosial. Terakhir, jika resep Anda membutuhkan bahan impor,

Anda harus pergi ke tempat penukaran uang untuk mendapatkan mata uang negara asal bahan tersebut (**Sharf**). Tanpa semua elemen pendukung ini, hidangan utama Anda mungkin tidak akan berhasil dibuat dengan baik, aman, dan efisien.

2.5.1. Rahn (Gadai), Kafalah (Penjaminan), dan Wakalah (Perwakilan)

Tiga serangkai akad ini, *Rahn*, *Kafalah*, dan *Wakalah*, membentuk fondasi bagi manajemen risiko dan efisiensi operasional dalam perbankan syariah. Meskipun bukan merupakan sumber pendapatan utama, ketiganya hampir selalu hadir 'di belakang panggung' dari setiap transaksi pembiayaan dan layanan perbankan.

Rahn adalah akad gadai syariah, yaitu menjadikan suatu aset bernilai sebagai jaminan atau agunan (*marhun*) atas suatu utang, di mana aset jaminan tersebut dapat digunakan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang mengalami gagal bayar. Fungsi utama *rahn* adalah untuk memberikan keamanan dan jaminan bagi pemberi pinjaman atau pembiayaan (*murtahin*), dalam hal ini adalah bank. Adanya agunan akan meningkatkan kepercayaan bank untuk menyalurkan pembiayaan, karena risiko kredit dapat dimitigasi. Akad *rahn* itu sendiri bersifat *tabarru'* atau sosial, artinya bank sebagai penerima gadai tidak boleh mengambil keuntungan dari aset yang digadaikan. Bank hanya boleh mengenakan biaya riil yang timbul dari proses penitipan dan pemeliharaan agunan tersebut, yang diatur dalam akad terpisah yaitu *ijarah* (sewa tempat penyimpanan).

Kafalah adalah akad penjaminan, di mana pihak ketiga (*kafil*) atau penjamin setuju untuk mengambil alih tanggung jawab pembayaran utang milik pihak yang dijamin (*makful 'anhu*) apabila pihak tersebut gagal memenuhi kewajibannya kepada kreditur (*makful lahu*). Dalam konteks perbankan, *kafalah* menjadi dasar bagi produk Jaminan Bank atau *Bank Guarantee*. Bank (sebagai *kafil*) memberikan jaminan kepada pihak ketiga (misalnya pemilik proyek) atas nama nasabahnya (misalnya kontraktor). Jika nasabah wanprestasi, bank akan mengambil alih kewajiban pembayaran. Sebagai kompensasi atas jasa penjaminan dan risiko yang diambil, bank berhak menerima imbalan (*ujrah*). Akad ini kemudian dikenal sebagai *Kafalah bil Ujrah*.

Wakalah adalah akad perwakilan atau pemberian kuasa, di mana satu pihak (*muwakkil*) memberikan mandat kepada pihak lain (*wakil*) untuk melakukan tindakan hukum tertentu atas namanya. *Wakalah* adalah akad yang paling fleksibel dan paling sering digunakan dalam operasional perbankan syariah karena memungkinkan adanya efisiensi. Aplikasi *wakalah* sangat luas. Dalam pembiayaan *murabahah*, bank sering kali mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pemasok atas nama bank. Dalam pengelolaan dana haji, nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mengelola dananya. Dalam transfer dana, nasabah mewakilkan kepada bank untuk mengirimkan uangnya. Jika *wakalah* ini dilakukan dengan mengenakan *fee*, maka ia disebut *Wakalah bil Ujrah*, yang menjadi sumber *fee-based income* yang signifikan bagi bank.

Ketiga akad ini saling melengkapi. Dalam sebuah transaksi pembiayaan rumah, misalnya, bank akan meminta nasabah untuk menyerahkan sertifikat rumah sebagai agunan (*rahn*). Bank mungkin juga bertindak sebagai penjamin (*kafalah*) kepada pihak asuransi. Seluruh proses pengurusan dokumen jual beli bisa jadi dilakukan oleh bank atas nama nasabah melalui akad *wakalah*. Kombinasi cerdas dari ketiga akad inilah yang memungkinkan perbankan syariah untuk beroperasi secara aman, efisien, dan terstruktur dalam lingkungan bisnis yang kompleks.

2.5.2. Qardh Hasan (Pinjaman Kebajikan) dan Sumber Dananya

Qardh Hasan adalah akad pinjaman kebajikan yang merupakan manifestasi paling murni dari prinsip tolong-menolong (*ta'awun*) dalam sistem keuangan Islam. Secara teknis, *qardh* adalah memberikan sejumlah harta kepada seseorang untuk dimanfaatkan, dengan kewajiban bagi peminjam untuk mengembalikan harta tersebut dalam jumlah yang sama persis di kemudian hari. Ciri fundamental dari *Qardh Hasan* adalah ia merupakan pinjaman tanpa bunga, tanpa imbalan, dan tanpa keuntungan apa pun bagi pemberi pinjaman. Setiap tambahan yang disyaratkan oleh pemberi pinjaman atas pokok utang akan secara otomatis mengubah akad ini menjadi *riba* dan hukumnya haram.

Akad *qardh* tergolong sebagai akad *tabarru'* murni. Motivasi pemberi pinjaman bukanlah untuk mencari keuntungan duniawi, melainkan untuk mencari pahala dari Allah SWT dengan membantu meringankan kesulitan saudaranya. Al-Qur'an dan Hadis sangat menganjurkan

praktik ini dan menjanjikan ganjaran yang besar bagi mereka yang memberikannya. Dalam konteks perbankan syariah, penyediaan fasilitas *Qardh Hasan* merupakan bagian dari pelaksanaan fungsi sosial bank, yang membedakannya dari lembaga keuangan konvensional yang murni berorientasi pada laba.

Fasilitas *Qardh Hasan* yang disediakan oleh bank syariah umumnya ditujukan untuk dua segmen utama. Pertama, untuk tujuan sosial-konsumtif, seperti membantu masyarakat miskin yang membutuhkan dana darurat untuk biaya pengobatan, pendidikan, atau kebutuhan mendesak lainnya. Kedua, untuk tujuan produktif skala mikro, yaitu sebagai modal awal bagi pengusaha sangat kecil yang belum layak (*non-bankable*) untuk mendapatkan pembiayaan komersial. Pinjaman produktif ini diharapkan dapat membantu mereka memulai usaha dan pada akhirnya meningkatkan taraf hidup mereka.

Mengingat bank syariah adalah entitas bisnis yang juga harus menjaga keberlanjutannya, timbul pertanyaan logis: dari mana sumber dana untuk fasilitas *Qardh Hasan* ini? Bank tidak dapat menggunakan dana dari nasabah penyimpan berbasis *mudharabah*, karena dana tersebut harus diinvestasikan pada proyek yang menghasilkan keuntungan. Sumber dana untuk *qardh* harus berasal dari dana-dana yang bersifat sosial atau non-profit.

Sumber utama dana *Qardh Hasan* di bank syariah biasanya berasal dari:

1. **Dana Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS):** Sebagian dari dana ZIS yang dihimpun oleh bank (dalam perannya sebagai Unit Pengumpul Zakat)

dapat dialokasikan untuk pinjaman kebajikan, terutama untuk tujuan produktif bagi *mustahik* (penerima zakat).

2. **Dana *Corporate Social Responsibility* (CSR):** Bank menyisihkan sebagian dari laba bersihnya untuk program CSR, dan salah satu bentuk penyalurannya adalah melalui fasilitas *Qardh Hasan*.

3. **Dana Pelanggaran (Denda):** Denda yang dikenakan kepada nasabah yang sengaja menunda-nunda pembayaran angsuran tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank. Dana ini harus disucikan dan salah satu peruntukannya yang paling dianjurkan adalah untuk disalurkan sebagai *Qardh Hasan*.

4. **Sumbangan atau Hibah dari Pihak Ketiga:** Bank dapat menerima dana dari individu atau lembaga dermawan yang secara spesifik ditujukan untuk program *Qardh Hasan*.

Meskipun peminjam tidak dikenakan bunga, bank diperbolehkan untuk mengenakan biaya administrasi yang wajar untuk menutupi biaya operasional riil yang timbul dari proses pemberian pinjaman tersebut, seperti biaya materai, survei, atau notaris. Namun, biaya ini harus bersifat tetap (*lump sum*) dan tidak boleh dalam bentuk persentase dari jumlah pinjaman, untuk menghindari kemiripan dengan bunga. Keberadaan produk *Qardh Hasan* ini, meskipun porsinya kecil dalam total aset bank, merupakan bukti komitmen industri perbankan syariah

terhadap misinya untuk mewujudkan keadilan sosial dan kesejahteraan yang merata.

2.5.3. Sharf (Jual Beli Mata Uang) dan Batasannya

Sharf adalah akad jual beli mata uang, baik antara mata uang yang sejenis (misalnya Rupiah dengan Rupiah) maupun yang berlainan jenis (misalnya Rupiah dengan Dolar AS). Dalam ekonomi global yang saling terhubung, transaksi *sharf* menjadi kebutuhan yang tak terhindarkan bagi perbankan untuk memfasilitasi perdagangan internasional, investasi lintas negara, dan perjalanan haji atau umrah. Fiqh Muamalah mengakui keabsahan jual beli mata uang ini, namun menetapkan serangkaian aturan dan batasan yang sangat ketat untuk memastikan transaksi tersebut tidak menjadi sarana spekulasi atau mengandung unsur *riba* yang terselubung.

Batasan utama dan paling fundamental dalam akad *sharf* adalah keharusan untuk melakukan serah terima (*taqabudh*) secara tunai dan seketika (*on the spot*). Ini berarti bahwa ketika dua mata uang dipertukarkan, kedua belah pihak harus saling menyerahkan dan menerima mata uang tersebut dalam satu majelis akad yang sama, tanpa ada penundaan. Prinsip ini didasarkan pada hadis Nabi Muhammad SAW yang secara spesifik mengatur pertukaran barang-barang ribawi (termasuk emas, perak, dan mata uang modern yang dianalogikan dengannya), yang menyatakan bahwa jika jenisnya berbeda, maka "juallah sesukamu asalkan dilakukan secara tunai."

Keharusan transaksi tunai ini memiliki implikasi yang sangat signifikan. Tujuannya adalah untuk mencegah praktik jual beli utang dengan utang, yang merupakan salah satu bentuk *riba*. Jika salah satu pihak menunda penyerahan mata uangnya, maka transaksi tersebut berubah menjadi pinjam-meminjam, bukan lagi jual beli murni. Penundaan ini membuka pintu bagi praktik spekulasi terhadap pergerakan nilai tukar di masa depan, yang dilarang dalam Islam.

Konsekuensi dari aturan ini adalah bahwa transaksi valuta asing berjangka (*forward contract*) yang umum di pasar konvensional, di mana kurs disepakati hari ini untuk transaksi yang akan dieksekusi di masa depan, secara umum tidak diperbolehkan oleh mayoritas ulama syariah. Hal ini karena dalam transaksi *forward*, tidak terjadi serah terima seketika. Transaksi semacam ini dianggap mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian mengenai kurs di masa depan) dan berpotensi menjadi ajang *maysir* (spekulasi).

Larangan ini menimbulkan tantangan praktis yang besar bagi korporasi dan bank syariah yang perlu melakukan lindung nilai (*hedging*) terhadap risiko fluktuasi nilai tukar. Untuk mengatasi kebutuhan ini, para ahli keuangan Islam kontemporer telah mengembangkan beberapa instrumen alternatif yang sesuai dengan syariah. Salah satu instrumen yang paling banyak diterima adalah *wa'd* (janji unilateral). Dalam skema ini, bank dan nasabah tidak terikat dalam satu kontrak jual beli berjangka, melainkan saling bertukar janji yang bersifat sepihak (*unilateral promise*). Misalnya, nasabah berjanji

akan membeli Dolar dari bank pada kurs tertentu di masa depan, dan bank berjanji akan menjualnya. Karena janji ini bersifat sepihak dan tidak mengikat seperti akad, ia dianggap dapat menghindari larangan transaksi *forward*.

Struktur lain yang dikembangkan adalah *Sharia-compliant forward contract* yang menggabungkan serangkaian akad, seperti dua akad *murabahah* komoditas yang saling berlawanan. Namun, struktur-struktur alternatif ini masih menjadi subjek perdebatan dan penelitian di kalangan ulama, dan penerimaannya bervariasi di yurisdiksi yang berbeda.

Dalam operasional sehari-hari, bank syariah menyediakan layanan *sharf* untuk transaksi spot bagi nasabahnya, misalnya untuk kebutuhan transfer dana ke luar negeri atau penukaran uang untuk perjalanan. Dalam setiap transaksi ini, bank harus memastikan bahwa prinsip serah terima tunai (*taqabudh*) benar-benar terpenuhi, baik secara fisik (*hakiki*) maupun secara legal-konstruktif (*hukmi*) melalui pencatatan di rekening masing-masing pihak pada saat yang bersamaan. Dengan mematuhi batasan-batasan ini, bank syariah dapat memfasilitasi kebutuhan valuta asing nasabahnya sambil tetap menjaga transaksi dari praktik spekulasi yang dilarang.

KESIMPULAN

Bab kedua ini telah membedah secara sistematis kerangka kerja legal atau anatomi dari sistem perbankan syariah, yaitu Fiqh Muamalah. Telah ditunjukkan bahwa setiap produk dan layanan yang ditawarkan oleh bank syariah harus didasarkan pada akad-akad yang memiliki

rukun, syarat, dan konsekuensi hukum yang jelas. Kerangka ini berfungsi sebagai mekanisme untuk menerjemahkan prinsip-prinsip filosofis yang dibahas di Bab I ke dalam praktik bisnis yang dapat ditegakkan secara hukum, memastikan transaksi berjalan adil, transparan, dan bebas dari unsur-unsur yang dilarang seperti *riba*, *gharar*, dan *maysir*.

Sintesis dari pembahasan menunjukkan adanya klasifikasi akad yang jelas berdasarkan tujuan dan mekanisme ekonominya. Di satu kutub terdapat akad berbagi risiko (*musyarakah* dan *mudharabah*) yang dianggap sebagai model ideal karena paling mencerminkan semangat kemitraan dan keadilan dalam Islam. Di kutub lain, terdapat akad jual beli berbasis margin (*murabahah*, *salam*, *istishna'*) dan sewa (*ijarah*), yang menawarkan struktur imbal hasil yang lebih pasti dan risiko yang lebih terkelola bagi bank. Di antara keduanya, terdapat berbagai akad pelengkap (*rahn*, *kafalah*, *wakalah*, *qardh*, *sharf*) yang berfungsi sebagai infrastruktur pendukung yang vital.

Perdebatan utama dalam literatur dan praktik perbankan syariah saat ini berkisar pada kesenjangan antara model ideal dan model dominan. Secara ideal, portofolio pembiayaan bank syariah diharapkan didominasi oleh skema bagi hasil yang mendorong kewirausahaan dan berbagi risiko secara adil. Namun, realitasnya menunjukkan bahwa akad berbasis utang dan margin seperti *murabahah* masih mendominasi secara signifikan. Dominasi ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kompleksitas manajemen risiko, tantangan asimetri informasi pada akad bagi hasil, serta kerangka regulasi dan akuntansi yang terkadang lebih mudah mengadopsi instrumen berbasis utang.

Celah riset yang krusial untuk pengembangan industri di masa depan terletak pada beberapa area. Pertama, diperlukan lebih banyak penelitian empiris untuk mengembangkan model manajemen risiko yang efektif dan efisien khusus untuk pembiayaan berbasis bagi hasil (*musyarakah* dan *mudharabah*). Ini mencakup pengembangan teknik

scoring kredit non-konvensional dan pemanfaatan teknologi untuk monitoring proyek. Kedua, terdapat kebutuhan untuk terus melakukan inovasi dalam struktur kontrak hibrida (*hybrid contracts*) yang dapat menggabungkan keunggulan dari berbagai akad dasar, namun tetap otentik secara syariah. Harmonisasi fatwa dan standar global mengenai kontrak-kontrak hibrida yang kompleks ini juga menjadi area penelitian yang mendesak. Terakhir, penelitian lebih lanjut diperlukan untuk merancang instrumen pasar uang antarbank syariah dan instrumen lindung nilai valuta asing yang lebih likuid dan diterima secara luas, untuk menjawab tantangan manajemen likuiditas dan risiko pasar yang dihadapi bank syariah.

GLOSARIUM BAB

- **Ijarah**: Akad sewa-menyewa; pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu aset untuk periode waktu tertentu dengan imbalan sewa (*ujrah*), tanpa diikuti pemindahan kepemilikan.
- **Istishna'**: Akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan suatu barang atau aset, di mana spesifikasi dan harga disepakati di muka, sementara pembayarannya bisa fleksibel.
- **Kafalah**: Akad penjaminan, di mana pihak penjamin mengambil alih tanggung jawab pembayaran utang pihak yang dijamin jika terjadi gagal bayar.
- **Mudharabah**: Akad kemitraan antara penyedia modal (*shahibul mal*) dan pengelola usaha (*mudharib*), di mana keuntungan dibagi sesuai *nisbah* dan kerugian finansial ditanggung sepenuhnya oleh penyedia modal.
- **Murabahah**: Akad jual beli di mana penjual memberitahukan harga perolehan dan menambahkan margin keuntungan (*mark-up*) yang disepakati.

- **Musyarakah**: Akad kemitraan di mana dua pihak atau lebih menyetorkan modal untuk suatu usaha, dengan pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* dan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal.
- **Qabdh**: Serah terima atau penguasaan atas aset yang menjadi objek jual beli. Merupakan syarat krusial untuk keabsahan transaksi jual beli.
- **Qardh Hasan**: Pinjaman kebajikan tanpa bunga atau imbalan apa pun, di mana peminjam hanya wajib mengembalikan pokok pinjaman.
- **Rahn**: Akad gadai; menjadikan suatu aset bernilai sebagai jaminan atas suatu utang.
- **Salam**: Akad jual beli dengan pembayaran lunas di muka dan penyerahan barang (dengan spesifikasi jelas) ditangguhkan di masa depan.
- **Wakalah**: Akad perwakilan atau pemberian kuasa, di mana satu pihak menunjuk pihak lain untuk bertindak atas namanya dalam urusan tertentu.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Al-Salem, F. H. (2021). Risk management comparison between Murabaha, Mudaraba, and Musharaka. *ISRA International Journal of Islamic Finance, 13*(1), 58-73. https://doi.org/10.1108/IJIF-05-2019-0074
- Anwar, M., & Viverita. (2022). Do Islamic financing modes matter for bank performance and stability? Evidence from Indonesia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 13*(4), 620-638. https://doi.org/10.1108/JIABR-06-2021-0174

- Ascarya, A., & Sukmana, R. (2020). The concept of hybrid contract (multi akad) and its implementation in Islamic finance in Indonesia. *IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 5*(2), 195-212. https://doi.org/10.24042/ikonomika.v5i2.6974
- Bacha, O. K., & Mirakhor, A. (2022). *Islamic Capital Markets: A Comparative Approach* (2nd ed.). Wiley.
- Billah, M. M. (2021). *Shari'ah Standard of Islamic Financial Contracts*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003144572
- Fauzia, I. Y. (2023). Islamic finance law and the importance of qard hasan (benevolent loan). *Journal of Financial Crime, 30*(2), 346-358. https://doi.org/10.1108/JFC-01-2022-0021
- Haron, S., & Shanmugam, B. (2021). *Islamic Financial System: Theory and Practice*. Pearson Malaysia.
- Hosen, M. N., & Muhari, S. (2022). The implementation of murabahah financing and its challenges in Indonesian Islamic banks. *Journal of Islamic Finance, 11*(1), 1-15.
- Usmani, M. T. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International.
- Zain, M. M., & Kassim, S. H. (2023). Operationalizing Musharakah Mutanaqisah for home financing: A comparative legal and regulatory analysis between Malaysia and Indonesia. *Journal of Islamic Law Review, 19*(1), 101-125.

BAB III

KONTEKS MAKROEKONOMI DAN SISTEM MONETER ISLAM

PENDAHULUAN

Setelah menelusuri fondasi filosofis dan kerangka legal-kontraktual perbankan syariah pada level mikro, pembahasan kini bergerak menuju horizon yang lebih luas: konteks makroekonomi. Sebuah bank syariah tidak beroperasi dalam ruang hampa. Ia adalah bagian dari sebuah sistem keuangan nasional dan global yang kompleks, dipengaruhi oleh kebijakan moneter, dan diharapkan berkontribusi pada stabilitas ekonomi secara keseluruhan. Oleh karena itu, pemahaman yang komprehensif terhadap perbankan syariah menuntut adanya analisis pada tataran makro, mengeksplorasi bagaimana prinsip-prinsip Islam diterjemahkan ke dalam arsitektur sistem moneter dan stabilitas keuangan.

Bab ini akan mengalihkan fokus dari detail akad individu ke gambaran besar sistem. Bagaimana sebuah negara dapat mengelola perekonomiannya tanpa menggunakan instrumen suku bunga yang menjadi

andalan bank sentral konvensional? Apa hakikat uang dalam pandangan Islam, dan bagaimana pandangan ini membentuk peran dan fungsi bank sentral? Mampukah sistem keuangan yang berbasis pada bagi hasil secara inheren lebih stabil dalam menghadapi guncangan ekonomi dibandingkan sistem yang berbasis utang? Pertanyaan-pertanyaan fundamental inilah yang berada di jantung diskursus ekonomi moneter Islam.

Pembahasan akan dimulai dengan menantang asumsi paling dasar dalam ekonomi modern, yaitu konsep uang. Dengan mendefinisikan kembali uang bukan sebagai komoditas melainkan sebagai alat tukar publik, ekonomi Islam membangun fondasi bagi sebuah sistem moneter yang berbeda secara radikal. Dari sini, kita akan mengeksplorasi bagaimana peran bank sentral dalam kerangka Islam diperluas, tidak hanya sebagai penjaga stabilitas harga, tetapi juga sebagai pengawal keadilan dan kepatuhan syariah pada level sistemik.

Selanjutnya, bab ini akan menyelami perangkat-perangkat teknis yang tersedia bagi bank sentral syariah untuk menjalankan kebijakan moneternya. Pembaca akan diperkenalkan pada instrumen-instrumen alternatif pengganti operasi pasar terbuka berbasis bunga, seperti Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) dan penggunaan sukuk negara. Analisis terhadap mekanisme instrumen-instrumen ini akan menunjukkan bahwa pengelolaan likuiditas dan transmisi kebijakan moneter dapat dilakukan secara efektif tanpa harus melanggar larangan *riba*.

Fokus kemudian akan beralih ke salah satu klaim utama dari sistem keuangan syariah: kemampuannya untuk menciptakan stabilitas yang lebih besar. Argumen ini akan dibedah dengan menelaah bagaimana mekanisme penyerapan risiko melalui skema bagi hasil secara teoretis dapat berfungsi sebagai peredam kejut otomatis (*built-in stabilizer*) selama siklus bisnis. Peran lembaga-lembaga seperti Dewan Pengawas Syariah dalam membangun kepercayaan, yang merupakan komponen vital dari stabilitas, juga akan dieksplorasi.

Bab ini juga akan menempatkan perbankan syariah dalam konteks realitas di banyak negara, termasuk Indonesia, di mana ia harus hidup berdampingan dengan sistem konvensional dalam sebuah 'sistem perbankan ganda' (*dual banking system*). Tantangan dan sinergi yang muncul dari interaksi ini, serta hubungan simbiosis antara perbankan syariah dan pasar modal syariah, akan dianalisis secara mendalam.

Terakhir, cakrawala pembahasan akan diperluas ke panggung global. Kita akan memetakan pusat-pusat keuangan syariah utama di dunia, menyoroti peran lembaga standardisasi internasional seperti IFSB dan AAOIFI dalam menciptakan harmonisasi, dan ditutup dengan melihat ke masa depan, yaitu prospek dan tantangan yang ditimbulkan oleh fenomena mata uang digital dari perspektif syariah.

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan tidak hanya memahami cara kerja bank syariah secara individual, tetapi juga mengapresiasi visi besar ekonomi Islam untuk sebuah tatanan moneter yang adil, stabil, dan terhubung erat dengan kesejahteraan sektor riil. Ini adalah perjalanan dari level kontrak ke level kebijakan, dari fiqh ke ekonomi politik, yang menunjukkan kelengkapan ajaran Islam dalam mengatur kehidupan ekonomi secara holistik.

3.1. Konsep Uang dan Fungsi Bank Sentral dalam Islam

Diskusi mengenai sistem moneter Islam harus dimulai dari titik paling fundamental, yaitu redefinisi konsep uang itu sendiri. Dalam pemikiran ekonomi konvensional, perbedaan antara uang dan komoditas lain sering kali menjadi kabur; uang diperlakukan seolah-olah ia adalah barang dagangan yang dapat disewakan, dengan bunga sebagai harga sewanya. Ekonomi Islam menolak pandangan ini secara kategoris dan mengembalikan uang pada fungsi aslinya yang murni sebagai fasilitas publik. Pandangan

ini bukan sekadar perbedaan terminologi, melainkan sebuah pergeseran paradigma yang menjadi dasar bagi seluruh arsitektur sistem moneter Islam.

Uang dalam Islam didefinisikan secara fungsional, bukan secara intrinsik. Fungsinya ada tiga: sebagai alat tukar (*medium of exchange*) yang efisien, sebagai satuan hitung (*unit of account*) yang memungkinkan pengukuran nilai barang dan jasa, dan sebagai penyimpan nilai (*store of value*) yang stabil. Uang bukanlah kekayaan itu sendiri; ia hanyalah representasi atau klaim atas kekayaan riil (barang dan jasa). Karena fungsinya sebagai alat publik untuk melancarkan transaksi, uang tidak boleh menjadi sumber keuntungan dengan sendirinya. Keuntungan yang sah hanya boleh lahir dari aktivitas perniagaan dan investasi di sektor riil, di mana terjadi pertambahan nilai yang sesungguhnya.

Pandangan ini memiliki implikasi langsung terhadap isu-isu moneter krusial seperti inflasi dan deflasi. Keduanya dipandang sebagai fenomena yang berpotensi merusak keadilan (*'adl*) dan fungsi uang. Inflasi yang tinggi dan tidak terkendali menggerus daya beli masyarakat, terutama mereka yang berpenghasilan tetap dan kaum miskin, yang secara efektif merupakan bentuk kezaliman. Sebaliknya, deflasi yang parah dapat menghambat kegiatan ekonomi karena orang cenderung menahan uangnya. Oleh karena itu, menjaga stabilitas nilai mata uang menjadi salah satu tugas utama negara, sebagai bagian dari mandatnya untuk memelihara harta (*hifzh al-mal*) dan keadilan.

Dalam konteks inilah peran bank sentral dalam kerangka Islam didefinisikan. Fungsi bank sentral tidak hanya terbatas pada peran-peran teknis seperti dalam sistem konvensional (mengendalikan inflasi, menjaga stabilitas sistem pembayaran). Perannya diperluas dengan mandat moral yang eksplisit:

menjadi penjaga dan pelaksana *Maqashid Syariah* pada level makroekonomi. Ini berarti setiap kebijakan yang diambil oleh bank sentral harus diukur tidak hanya dari dampak ekonominya, tetapi juga dari keselarasan-nya dengan tujuan-tujuan syariah.

Salah satu fungsi unik bank sentral dalam sistem keuangan syariah adalah perannya sebagai otoritas tertinggi dalam pengawasan kepatuhan syariah secara sistemik. Sementara setiap bank syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) internalnya, bank sentral (atau otoritas setingkatnya seperti OJK di Indonesia) menaungi sebuah dewan syariah nasional. Lembaga ini bertugas mengeluarkan fatwa-fatwa yang mengikat bagi seluruh industri, melakukan harmonisasi produk, dan memastikan bahwa tidak ada praktik di tingkat industri yang secara sistemik menyimpang dari prinsip-prinsip syariah. Peran ini sangat vital untuk menjaga integritas, kredibilitas, dan kepercayaan publik terhadap keseluruhan sistem keuangan syariah. Dengan demikian, bank sentral dalam Islam adalah integrator antara tujuan kebijakan makroekonomi dan imperatif moral syariah.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan uang sebagai **jaringan jalan tol publik** dalam sebuah negara. Fungsi jalan tol (**uang**) adalah untuk melancarkan pergerakan barang dan orang (**transaksi ekonomi riil**) dari satu kota ke kota lain. **Bank Sentral Islam** adalah Otoritas Pengelola Jalan Tol. Tugasnya bukan hanya memastikan aspalnya mulus dan tidak macet (**menjaga stabilitas nilai uang**), tetapi juga memastikan aturan main di jalan tol itu adil. Dalam sistem konvensional, pengelola jalan tol diizinkan mendirikan **portal-portal di tengah jalan** (**bunga**) di mana setiap mobil yang lewat harus membayar 'uang sewa jalan', tidak peduli apakah mobil itu sampai tujuan atau tidak. Dalam sistem Islam, Otoritas Pengelola

Jalan Tol (**Bank Sentral**) melarang keras portal-portal semacam itu. Keuntungan hanya boleh didapat oleh para pengusaha yang membangun ***rest area*** **atau pabrik di pinggir jalan tol** (**sektor riil**), yang memanfaatkan kelancaran lalu lintas. Lebih dari itu, Otoritas ini juga memiliki **'Divisi Etika Lalu Lintas'** (**Dewan Syariah Nasional**) yang memastikan tidak ada kendaraan yang membawa muatan terlarang dan semua pengemudi mematuhi aturan keselamatan, demi kemaslahatan seluruh pengguna jalan.

3.1.1. Uang sebagai Alat Tukar dan Pengukur Nilai, Bukan Komoditas

Seperti yang telah disinggung, pembeda paling fundamental antara konsepsi moneter Islam dan konvensional adalah penolakan Islam untuk mengomodifikasi uang. Fiqh Muamalah klasik, yang berakar pada analisis terhadap dinar (emas) dan dirham (perak), menyimpulkan bahwa fungsi esensial dari uang adalah sebagai alat publik, bukan aset privat yang dapat diperdagangkan untuk mendapatkan keuntungan. Imam Al-Ghazali, seorang filsuf dan teolog Islam terkemuka, secara tajam menyatakan bahwa memperdagangkan uang dengan uang (bunga) adalah sebuah kezaliman karena menentang hikmah dan tujuan penciptaan uang itu sendiri, yaitu untuk memfasilitasi pertukaran yang adil.

Ketika uang diperlakukan sebagai komoditas, ia menjadi subjek penawaran dan permintaan seperti barang lainnya, dan 'harganya' adalah suku bunga. Sistem ini menciptakan sebuah industri keuangan di mana aktivitas utamanya adalah 'jual beli uang', yang sering kali terlepas dari aktivitas ekonomi riil. Hal ini dapat memicu alokasi

sumber daya yang tidak efisien, di mana modal mengalir ke aktivitas spekulatif yang menawarkan imbal hasil finansial tertinggi, bukan ke proyek-proyek produktif yang paling dibutuhkan oleh masyarakat.

Sebaliknya, dengan menegaskan kembali fungsi uang sebagai alat tukar dan pengukur nilai, ekonomi Islam berupaya untuk secara inheren mengikat sektor moneter dengan sektor riil. Uang tidak memiliki nilai pada dirinya sendiri; ia hanya menjadi berharga ketika ditukarkan dengan barang dan jasa yang nyata. Oleh karena itu, setiap penambahan nilai dari uang (*growth of money*) harus berasal dari pertambahan nilai di sektor riil (*growth in the real economy*). Inilah rasionalitas di balik mengapa keuntungan dalam Islam harus berasal dari skema jual beli (*al-bai'*) atau skema kemitraan (*syirkah*) yang melibatkan aset atau usaha riil.

Konsekuensi dari de-komodifikasi uang ini sangat mendalam. Pertama, ia secara otomatis meniadakan justifikasi logis untuk keberadaan bunga. Jika uang bukan komoditas, maka ia tidak dapat 'disewakan'. Kedua, ia mendorong investasi berbasis ekuitas. Karena uang tidak bisa 'bekerja' sendiri, pemilik uang yang ingin mendapatkan imbal hasil didorong untuk menjadi mitra dalam sebuah usaha, berbagi risiko dan keuntungan dengan para pengusaha. Ketiga, ia berpotensi menciptakan stabilitas yang lebih besar. Dengan mencegah perdagangan uang yang bersifat spekulatif, sistem ini mengurangi kemungkinan terjadinya gelembung aset finansial yang sering menjadi pemicu krisis.

Dalam konteks kebijakan moneter, pandangan ini

berarti bahwa target utama bank sentral bukanlah 'harga uang' (suku bunga), melainkan kuantitas dan sirkulasi uang dalam kaitannya dengan kebutuhan transaksi di sektor riil. Kebijakan moneter harus dirancang untuk memastikan bahwa jumlah uang beredar cukup untuk memfasilitasi seluruh aktivitas ekonomi produktif tanpa menciptakan tekanan inflasi yang berlebihan. Fokusnya bergeser dari mengelola pasar uang ke melayani ekonomi riil. Visi ini, meskipun menantang untuk diimplementasikan dalam dunia modern, tetap menjadi bintang pemandu bagi reformasi sistem moneter dalam perspektif Islam.

3.1.2. Pandangan Islam terhadap Inflasi dan Deflasi

Stabilitas nilai mata uang merupakan salah satu manifestasi dari keadilan (*'adl*) dan pemeliharaan harta (*hifzh al-mal*), yang merupakan bagian dari *Maqashid Syariah*. Oleh karena itu, baik inflasi maupun deflasi yang tidak terkendali dipandang sebagai fenomena ekonomi yang negatif dan harus dikelola dengan baik oleh otoritas moneter. Keduanya dianggap dapat mengganggu fungsi utama uang sebagai pengukur nilai yang adil dan penyimpan nilai yang stabil.

Inflasi, atau kenaikan tingkat harga umum secara terus-menerus, dipandang merugikan karena ia secara diam-diam menggerus daya beli uang. Hal ini sangat merugikan bagi kelompok masyarakat yang paling rentan, seperti kaum fakir miskin, anak yatim, dan mereka yang memiliki pendapatan tetap (pegawai, pensiunan). Inflasi secara efektif mentransfer kekayaan dari para penabung dan kreditur kepada para peminjam. Seseorang yang

memberikan pinjaman *qardh hasan* sebesar satu juta rupiah hari ini, dan menerima kembali satu juta rupiah setahun lagi saat inflasi mencapai 10%, secara riil telah kehilangan 10% dari nilai kekayaannya. Hal ini dapat menjadi disinsentif bagi kegiatan kebajikan.

Para ekonom Muslim klasik seperti Ibnu Khaldun telah membahas bahaya dari penurunan nilai mata uang, terutama yang disebabkan oleh praktik pencetakan uang yang berlebihan oleh penguasa untuk membiayai pengeluarannya. Praktik ini dianggap sebagai bentuk pajak tersembunyi yang tidak adil. Dalam konteks modern, ini berarti bahwa bank sentral memiliki tanggung jawab besar untuk tidak menciptakan uang baru (*seigniorage*) secara berlebihan yang tidak diimbangi oleh pertumbuhan output riil, karena hal tersebut akan memicu inflasi dan merusak keadilan ekonomi.

Di sisi lain, deflasi, atau penurunan tingkat harga umum, juga dipandang negatif. Meskipun terlihat menguntungkan bagi konsumen dalam jangka pendek, deflasi yang berkelanjutan dapat sangat merusak perekonomian. Ia meningkatkan beban riil dari utang dan mendorong masyarakat untuk menunda konsumsi dan investasi karena berharap harga akan turun lebih jauh lagi. Perilaku ini dapat menyebabkan spiral deflasi, di mana permintaan agregat terus menurun, menyebabkan produksi berkurang, pengangguran meningkat, dan perekonomian jatuh ke dalam resesi atau depresi.

Dengan demikian, tujuan kebijakan moneter dalam Islam bukanlah untuk mencapai inflasi nol persen atau menargetkan deflasi, melainkan untuk mencapai

stabilitas harga relatif (*relative price stability*). Inflasi yang rendah, stabil, dan dapat diprediksi (misalnya di kisaran 2-4%) sering kali dianggap sebagai kondisi yang paling kondusif bagi pertumbuhan ekonomi jangka panjang. Hal ini memberikan kepastian bagi para pelaku ekonomi untuk membuat keputusan investasi dan konsumsi, serta melindungi nilai riil dari aset dan pendapatan masyarakat.

Untuk mencapai stabilitas ini, bank sentral Islam akan menggunakan seperangkat instrumen syariahnya untuk mengelola likuiditas di pasar, memastikan bahwa pertumbuhan jumlah uang beredar selaras dengan potensi pertumbuhan ekonomi riil. Pengelolaan ekspektasi inflasi melalui komunikasi kebijakan yang transparan juga menjadi bagian penting dari strategi ini. Pada akhirnya, stabilitas moneter bukanlah tujuan itu sendiri, melainkan sarana untuk mencapai tujuan yang lebih tinggi, yaitu keadilan ekonomi dan kemaslahatan umum.

3.1.3. Peran Bank Sentral dalam Mengawasi Kepatuhan Syariah

Salah satu peran yang membedakan bank sentral (atau otoritas keuangan yang relevan) dalam sistem keuangan syariah adalah fungsinya sebagai regulator dan pengawas utama kepatuhan syariah di tingkat nasional. Peran ini melampaui tugas pengawasan prudensial konvensional (yang mengawasi kesehatan finansial bank) dengan menambahkan dimensi pengawasan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Fungsi ini sangat vital untuk menjaga integritas, standardisasi, dan kepercayaan publik terhadap seluruh industri keuangan syariah.

Di setiap negara yang mengembangkan keuangan syariah, biasanya dibentuk sebuah lembaga di tingkat tertinggi yang berfungsi sebagai otoritas syariah nasional. Di Indonesia, fungsi ini dijalankan oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang bekerja sama secara erat dengan regulator seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI). Lembaga ini memiliki beberapa tugas kunci. Pertama, ia bertanggung jawab untuk mengeluarkan fatwa-fatwa mengenai produk dan transaksi keuangan syariah. Fatwa-fatwa ini bersifat mengikat dan menjadi rujukan utama bagi semua lembaga keuangan syariah di negara tersebut.

Tujuan dari sentralisasi penerbitan fatwa ini adalah untuk menciptakan standardisasi dan kepastian hukum. Tanpa adanya otoritas pusat, setiap bank syariah bisa saja memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) dengan interpretasi yang berbeda-beda terhadap suatu masalah, yang dapat menyebabkan inkonsistensi produk, kebingungan di masyarakat, dan potensi "fatwa shopping" (mencari opini yang paling longgar). Dengan adanya DSN, tercipta sebuah 'mazhab' nasional yang seragam dalam praktik keuangan syariah.

Kedua, bank sentral atau OJK, bekerja sama dengan DSN, menetapkan standar tata kelola syariah (*shariah governance*) bagi industri. Ini mencakup penetapan kualifikasi, kompetensi, dan independensi bagi para anggota DPS yang bertugas di masing-masing bank. Regulator juga menetapkan mekanisme pelaporan dari DPS kepada DSN dan regulator, serta prosedur audit syariah internal dan eksternal. Kerangka tata kelola ini memastikan bahwa pengawasan syariah di tingkat institusi berjalan secara efektif dan akuntabel.

Ketiga, peran pengawasan ini juga mencakup resolusi atas isu-isu syariah baru yang muncul seiring dengan inovasi produk dan perkembangan pasar. Ketika sebuah bank syariah ingin meluncurkan produk baru yang kompleks, produk tersebut harus mendapatkan persetujuan tidak hanya dari DPS internalnya, tetapi sering kali juga harus mendapatkan opini atau persetujuan dari DSN. Proses ini memastikan bahwa inovasi tetap berada dalam koridor syariah dan tidak membahayakan stabilitas atau reputasi industri secara keseluruhan.

Keempat, bank sentral dan DSN juga memainkan peran edukatif, baik kepada pelaku industri maupun kepada masyarakat luas. Mereka mempromosikan literasi keuangan syariah dan menjelaskan rasionalitas di balik fatwa-fatwa yang dikeluarkan. Transparansi ini penting untuk membangun pemahaman dan kepercayaan.

Secara keseluruhan, peran pengawasan syariah oleh bank sentral menciptakan sebuah sistem berlapis. DPS di tingkat bank melakukan pengawasan harian, sementara DSN dan regulator menetapkan arah, standar, dan melakukan pengawasan sistemik. Sinergi antara pengawasan mikro dan makro inilah yang menjadi tulang punggung bagi pertumbuhan industri keuangan syariah yang sehat, otentik, dan dapat dipercaya.

3.2. Instrumen Kebijakan Moneter Syariah

Tantangan terbesar sekaligus area inovasi paling signifikan dalam ekonomi moneter Islam adalah merancang seperangkat instrumen kebijakan yang efektif untuk mengelola likuiditas dan

memengaruhi kondisi makroekonomi tanpa menggunakan suku bunga acuan (*policy rate*). Dalam sistem konvensional, suku bunga adalah 'pedal gas dan rem' utama perekonomian. Bank sentral menaikkan suku bunga untuk mendinginkan ekonomi (mengerem) dan menurunkannya untuk mendorong pertumbuhan (menginjak gas). Pertanyaannya adalah, perangkat apa yang dimiliki bank sentral syariah untuk menjalankan fungsi serupa?

Jawabannya terletak pada pengembangan instrumen-instrumen yang didasarkan pada akad-akad syariah, terutama yang berbasis pada perdagangan aset riil, kemitraan, dan jasa. Tujuan dari instrumen-instrumen ini sama dengan kebijakan moneter konvensional, yaitu untuk melakukan operasi moneter ekspansif (menyuntikkan likuiditas ke pasar) atau kontraktif (menyerap likuiditas dari pasar). Namun, mekanismenya secara fundamental berbeda. Alih-alih mentransmisikan kebijakan melalui 'harga uang' (bunga), kebijakan moneter syariah ditransmisikan melalui pengelolaan kuantitas cadangan (*reserve management*) dan fasilitasi perdagangan instrumen keuangan syariah.

Indonesia, sebagai salah satu negara dengan sistem keuangan syariah yang cukup berkembang, telah mengimplementasikan beberapa instrumen kebijakan moneter syariah melalui Bank Indonesia. Instrumen-instrumen ini dirancang untuk mengelola likuiditas di Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS) dan untuk memberikan sinyal arah kebijakan moneter. Perangkat ini secara umum dapat diklasifikasikan menjadi tiga kategori utama: operasi pasar terbuka, fasilitas pendanaan, dan kebijakan cadangan.

Operasi Pasar Terbuka (OPT) Syariah adalah instrumen yang paling aktif digunakan. Alih-alih memperjualbelikan surat utang pemerintah berbunga, Bank Indonesia menggunakan

Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) dan instrumen lainnya yang berbasis pada aset riil atau akad syariah. Melalui lelang instrumen ini, BI dapat menyerap kelebihan likuiditas dari perbankan syariah. Sebaliknya, dengan membeli kembali instrumen tersebut, BI dapat menyuntikkan likuiditas.

Selain OPT, terdapat fasilitas likuiditas jangka pendek yang mirip dengan *standing facilities* di sistem konvensional. Bank syariah yang kekurangan likuiditas dapat mengakses Fasilitas Pendanaan Jangka Pendek Syariah (FPJPS) dari Bank Indonesia, dan sebaliknya, yang kelebihan likuiditas dapat menempatkan dananya di Fasilitas Simpanan Bank Indonesia Syariah (FASBIS). Transaksi ini juga harus menggunakan akad-akad yang sesuai syariah.

Terakhir, instrumen yang bersifat lebih pasif tetapi sangat kuat adalah Giro Wajib Minimum (GWM) Syariah. Ini adalah kebijakan yang mewajibkan bank syariah untuk menyimpan persentase tertentu dari dana pihak ketiganya sebagai cadangan di bank sentral. Dengan menaikkan rasio GWM, bank sentral dapat secara efektif mengurangi kemampuan bank untuk menyalurkan pembiayaan (kontraktif), dan dengan menurunkannya, bank sentral dapat meningkatkan kapasitas pembiayaan bank (ekspansif). Instrumen ini tidak melibatkan bunga dan sepenuhnya sesuai dengan syariah.

Kombinasi dari instrumen-instrumen inilah yang membentuk perangkat kebijakan moneter syariah. Meskipun masih terus dalam pengembangan dan menghadapi tantangan likuiditas pasar sekunder, keberadaan instrumen-instrumen ini menunjukkan bahwa pengelolaan makroekonomi secara syariah adalah sebuah konsep yang praktis dan dapat diimplementasikan.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah waduk besar yang menampung air untuk kebutuhan irigasi pertanian di sebuah lembah. **Sistem perbankan syariah** adalah jaringan irigasi ini, dan **air** adalah likuiditas. **Bank Sentral** adalah operator pintu air waduk. Dalam sistem konvensional, operator mengontrol aliran air dengan mengatur **kemiringan saluran utama** (**suku bunga**). Saluran dibuat lebih curam untuk mempercepat aliran (kebijakan ekspansif) atau dibuat lebih landai untuk memperlambatnya (kebijakan kontraktif). Dalam sistem syariah, operator tidak boleh mengubah kemiringan saluran. Sebagai gantinya, ia menggunakan metode lain. Untuk mengurangi air di sistem irigasi (**kebijakan kontraktif**), operator **menjual karung-karung berisi pupuk organik** (**SBIS/Sukuk**) kepada para petani. Petani menggunakan air mereka untuk membeli pupuk ini, sehingga level air di saluran irigasi menurun. Sebaliknya, untuk menambah air (**kebijakan ekspansif**), operator **membeli kembali gabah hasil panen** dari petani, membayar mereka dengan air dari waduk, sehingga level air di saluran irigasi meningkat. Selain itu, operator juga bisa menetapkan aturan bahwa setiap petani harus **menyimpan sejumlah air di ember cadangan** di tepi sawahnya (**GWM**). Dengan memperbesar atau memperkecil ukuran ember cadangan wajib ini, operator dapat secara efektif mengatur jumlah air yang tersedia untuk irigasi.

3.2.1. Operasi Pasar Terbuka Syariah (Sertifikat Bank Indonesia Syariah - SBIS)

Operasi Pasar Terbuka (OPT) adalah instrumen kebijakan moneter yang paling fleksibel dan aktif digunakan oleh bank sentral di seluruh dunia. Tujuannya

adalah untuk "menyetir" likuiditas di sistem perbankan sehari-hari. Dalam sistem konvensional, OPT dilakukan dengan cara bank sentral menjual atau membeli surat berharga negara (surat utang) yang berbasis bunga di pasar. Penjualan surat berharga akan menyerap likuiditas, sementara pembeliannya akan menyuntikkan likuiditas. Tantangan bagi bank sentral syariah adalah menciptakan mekanisme OPT yang tidak melibatkan instrumen berbasis bunga.

Di Indonesia, jawaban atas tantangan ini adalah melalui penerbitan Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS). SBIS adalah surat berharga yang diterbitkan oleh Bank Indonesia sebagai instrumen OPT kontraktif khusus untuk sistem perbankan syariah. Berbeda dengan Sertifikat Bank Indonesia (SBI) konvensional yang merupakan surat utang dengan imbal hasil berupa diskonto (bunga), SBIS distrukturkan berdasarkan akad-akad syariah.

Struktur akad SBIS telah mengalami beberapa kali evolusi untuk penyempurnaan. Awalnya, SBIS menggunakan akad *ju'alah* (janji imbalan). Bank syariah yang menempatkan dana di SBIS dianggap telah membantu BI dalam tugasnya mengendalikan moneter, dan atas "jasa" tersebut, BI memberikan imbalan (*fee*). Namun, struktur ini dikritik karena imbalannya masih sangat berkorelasi dengan suku bunga dan 'jasanya' dianggap kurang konkret.

Kemudian, struktur SBIS diubah menjadi berbasis aset (*asset-backed*). Dalam skema ini, SBIS merepresentasikan kepemilikan atas sebagian dari aset yang dimiliki oleh Bank Indonesia (misalnya, sukuk

negara atau aset pembiayaan ekspor). Bank syariah yang membeli SBIS pada dasarnya sedang membeli atau menyewa bagian dari aset tersebut, dan imbal hasil yang mereka terima adalah imbalan sewa (*ujrah*) atau bagi hasil dari kinerja aset yang mendasarinya. Struktur berbasis aset ini dianggap lebih kuat dari perspektif syariah karena menghubungkan transaksi finansial dengan aset riil. Bank Indonesia secara rutin mengadakan lelang SBIS. Bank-bank syariah yang memiliki kelebihan likuiditas akan mengajukan penawaran. Dengan menyerap dana dari bank-bank ini, BI secara efektif mengurangi likuiditas di Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS).

Untuk arah sebaliknya (operasi ekspansif), Bank Indonesia dapat melakukan *reverse repo* syariah. Dalam transaksi ini, BI membeli sukuk negara dari bank syariah dengan janji bahwa bank syariah tersebut akan membelinya kembali di kemudian hari. Transaksi ini secara efektif memberikan likuiditas jangka pendek kepada bank syariah.

Keberhasilan OPT Syariah sangat bergantung pada ketersediaan instrumen yang berkualitas dalam jumlah yang memadai serta kedalaman pasar sekundernya. Di banyak negara, termasuk Indonesia, sukuk yang diterbitkan oleh pemerintah (di Indonesia dikenal sebagai SBSN - Surat Berharga Syariah Negara) juga memainkan peran yang sangat vital sebagai instrumen moneter. Bank Indonesia dapat menggunakan SBSN dalam portofolionya untuk melakukan OPT, baik untuk menyerap maupun menambah likuiditas. Dengan demikian, tercipta sinergi yang kuat antara kebijakan fiskal (penerbitan sukuk oleh pemerintah) dan kebijakan moneter syariah.

3.2.2. Fasilitas Likuiditas Syariah (Giro Wajib Minimum - GWM Syariah)

Selain instrumen aktif seperti OPT, bank sentral juga menggunakan instrumen yang bersifat lebih pasif namun memiliki dampak yang kuat, yaitu Giro Wajib Minimum (GWM), atau *statutory reserve requirement* dalam istilah internasional. GWM adalah kebijakan yang mewajibkan setiap bank untuk menyimpan sejumlah persentase tertentu dari Dana Pihak Ketiga (DPK) yang berhasil dihimpunnya dalam bentuk giro atau cadangan di bank sentral. Dana ini tidak boleh disalurkan sebagai pembiayaan dan berfungsi sebagai bantalan likuiditas.

Instrumen GWM secara alami sepenuhnya sesuai dengan prinsip syariah karena mekanismenya tidak melibatkan unsur bunga sama sekali. Ia adalah sebuah regulasi prudensial murni. Dengan mengubah rasio GWM, bank sentral dapat secara langsung memengaruhi kapasitas penyaluran pembiayaan oleh perbankan.

Misalnya, jika Bank Indonesia menaikkan rasio GWM syariah dari 5% menjadi 7%, maka setiap bank syariah harus menyisihkan dana yang lebih besar sebagai cadangan. Hal ini secara otomatis mengurangi jumlah dana yang tersedia untuk disalurkan sebagai pembiayaan ke masyarakat. Kebijakan ini bersifat kontraktif atau pengetatan, dan biasanya dilakukan ketika bank sentral ingin mendinginkan perekonomian yang terlalu panas (*overheating*) atau menekan laju inflasi.

Sebaliknya, jika bank sentral ingin mendorong pertumbuhan ekonomi, ia dapat menurunkan rasio

GWM, misalnya dari 5% menjadi 3%. Kebijakan ini akan membebaskan sejumlah dana dari cadangan wajib, sehingga meningkatkan likuiditas dan kapasitas bank syariah untuk memberikan pembiayaan baru kepada dunia usaha. Kebijakan ini bersifat ekspansif atau pelonggaran.

Di Indonesia, Bank Indonesia menerapkan kebijakan GWM yang terdiferensiasi. Terdapat GWM primer, yaitu persentase dari DPK dalam rupiah yang harus disimpan di BI. Ada pula GWM sekunder, yang cadangannya dapat dipenuhi dalam bentuk surat berharga syariah seperti SBSN, yang memberikan fleksibilitas lebih bagi bank. Bank Indonesia juga dapat menerapkan GWM berdasarkan rasio intermediasi, di mana bank yang penyaluran pembiayaannya lebih tinggi (rasio *Financing to Deposit Ratio* / FDR yang sehat) bisa mendapatkan insentif GWM yang lebih rendah. Kebijakan ini bertujuan untuk mendorong fungsi intermediasi bank.

Karena GWM adalah instrumen yang dampaknya sangat kuat dan langsung, perubahannya tidak dilakukan sesering OPT. Ia lebih sering digunakan untuk memberikan sinyal kebijakan yang kuat atau untuk merespons perubahan kondisi makroekonomi yang signifikan. Sebagai bagian dari perangkat kebijakan moneter syariah, GWM adalah alat yang efektif, transparan, dan bebas dari kontroversi syariah.

3.2.3. Pengendalian Likuiditas Melalui Sukuk

(Catatan: Berdasarkan outline, sub-bab ini kemungkinan merujuk pada peran sukuk secara umum

dalam manajemen likuiditas, melengkapi pembahasan SBIS).

Sukuk, yang sering disebut sebagai obligasi syariah atau *Islamic bonds*, memainkan peran ganda yang sangat vital dalam ekosistem keuangan syariah. Di satu sisi, ia adalah instrumen pasar modal yang digunakan oleh pemerintah dan korporasi untuk menghimpun dana jangka panjang. Di sisi lain, ia telah menjadi salah satu instrumen paling penting bagi bank sentral dan perbankan syariah untuk manajemen likuiditas, baik untuk kebijakan moneter maupun untuk kebutuhan harian.

Berbeda dengan obligasi konvensional yang merupakan surat utang murni, sukuk adalah sertifikat atau bukti kepemilikan yang merepresentasikan bagian kepemilikan investor atas aset yang mendasarinya (*underlying asset*). Imbal hasil yang diterima pemegang sukuk bukanlah bunga, melainkan berupa bagi hasil, margin, atau uang sewa dari kinerja aset tersebut, tergantung pada akad yang digunakan (misalnya *Ijarah*, *Mudharabah*, *Musyarakah*, atau *Wakalah*).

Peran sukuk dalam pengendalian likuiditas terwujud dalam beberapa cara. Pertama, seperti yang telah dibahas, sukuk negara (di Indonesia: SBSN) menjadi tulang punggung Operasi Pasar Terbuka Syariah. Bank sentral dapat membeli dan menjual SBSN di pasar untuk menyuntikkan atau menyerap likuiditas. Ketersediaan SBSN dalam jumlah yang besar dengan berbagai tenor (jangka waktu) sangat krusial untuk efektivitas kebijakan moneter syariah.

Kedua, sukuk menjadi instrumen investasi yang penting bagi bank syariah itu sendiri untuk mengelola kelebihan likuiditas jangka menengah dan panjang. Ketika sebuah bank syariah memiliki dana berlebih yang belum tersalurkan sebagai pembiayaan, ia tidak bisa mendiamkan dana tersebut (terutama dana *mudharabah*) karena harus menghasilkan imbal hasil bagi nasabah. Menginvestasikan dana tersebut pada sukuk pemerintah atau korporasi yang berkualitas tinggi adalah pilihan yang aman, likuid, dan sesuai syariah.

Ketiga, sukuk juga menjadi instrumen penting di Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS). Bank syariah yang membutuhkan likuiditas jangka pendek dapat melakukan transaksi *repo* syariah (transaksi jual-beli kembali) dengan menggunakan sukuk sebagai agunannya. Bank tersebut menjual sukuk yang dimilikinya kepada bank lain yang kelebihan likuiditas, dengan janji akan membelinya kembali pada harga yang sama di kemudian hari. Atas transaksi ini, bank pemberi likuiditas bisa mendapatkan imbalan jasa (*ujrah*).

Dengan demikian, sukuk berfungsi sebagai 'pelumas' yang membuat mesin manajemen likuiditas dalam sistem keuangan syariah berjalan lancar. Ia menyediakan instrumen berkualitas tinggi yang dapat diperdagangkan, yang menjadi prasyarat bagi terciptanya pasar uang yang dalam dan likuid. Semakin aktif pemerintah dan korporasi menerbitkan sukuk, semakin banyak pula 'amunisi' yang dimiliki oleh bank sentral dan perbankan syariah untuk mengelola likuiditas mereka secara efektif dan efisien, yang pada akhirnya

akan mendukung stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.

3.3. Stabilitas Sistem Keuangan Syariah

Salah satu proposisi teoretis yang paling kuat dari sistem keuangan syariah adalah potensinya untuk menciptakan stabilitas makroekonomi yang lebih besar dibandingkan sistem konvensional. Klaim ini bukan sekadar aspirasi, melainkan sebuah kesimpulan logis yang ditarik dari prinsip-prinsip fundamental yang mendasari arsitekturnya. Stabilitas dalam perspektif Islam tidak hanya dimaknai sebagai ketiadaan krisis, tetapi juga sebagai sebuah kondisi keseimbangan (*tawazun*) yang dinamis, di mana sistem keuangan secara efektif melayani ekonomi riil dan tahan terhadap guncangan internal maupun eksternal. Fondasi stabilitas ini ditopang oleh dua pilar utama yang saling terkait: kewajiban untuk menghubungkan setiap transaksi keuangan dengan aset riil dan mekanisme berbagi risiko yang inheren.

Pilar pertama adalah larangan terhadap aktivitas ekonomi yang terlepas dari sektor riil. Dengan mengharamkan *riba*, *maysir* (spekulasi), dan *gharar* (transaksi yang tidak jelas), keuangan syariah secara proaktif memotong jalur-jalur yang dalam sistem konvensional sering kali menjadi sumber instabilitas. Bunga memungkinkan penciptaan kredit dan utang yang bisa tumbuh jauh melampaui pertumbuhan ekonomi riil, menciptakan leverage yang berlebihan. Spekulasi menciptakan pasar yang digerakkan oleh sentimen dan bukan oleh fundamental, yang rentan terhadap gelembung (*bubbles*) dan kehancuran (*crashes*). Keuangan syariah, sebaliknya, memaksa modal untuk selalu mengalir melalui kanal-kanal produktif, baik melalui jual beli aset nyata maupun investasi kemitraan dalam usaha.

Pilar kedua, yang menjadi ciri khas paling menonjol, adalah mekanisme berbagi risiko (*risk-sharing*). Sistem keuangan konvensional yang berbasis utang pada dasarnya adalah sistem transfer risiko (*risk-transfer*). Risiko usaha sepenuhnya dialihkan dari pemberi pinjaman kepada peminjam. Struktur ini menciptakan kerapuhan sistemik: ketika guncangan negatif menghantam perekonomian, para peminjam (perusahaan dan rumah tangga) secara kolektif terbebani oleh kewajiban utang yang tetap, yang dapat memicu gelombang gagal bayar, kebangkrutan, dan pada akhirnya krisis perbankan.

Sistem keuangan syariah, melalui akad-akad bagi hasilnya (*mudharabah* dan *musyarakah*), mengganti model transfer risiko ini dengan model distribusi risiko. Ketika terjadi guncangan, kerugian tidak terkonsentrasi pada satu pihak, melainkan diserap dan didistribusikan antara pemilik modal (bank) dan pengusaha. Mekanisme ini berfungsi sebagai peredam kejut otomatis (*automatic shock absorber*) yang melekat pada sistem, yang dapat meredam dampak dari siklus bisnis dan mencegah krisis kecil berkembang menjadi bencana sistemik.

Di samping pilar-pilar mekanis ini, stabilitas dalam sistem syariah juga diperkuat oleh fondasi non-teknis, yaitu kepercayaan (*trust*). Kepercayaan publik terhadap integritas sistem adalah aset yang tak ternilai, terutama di saat-saat genting. Di sinilah peran institusi seperti Dewan Pengawas Syariah (DPS) menjadi sangat krusial. Dengan memastikan kepatuhan syariah dan etika, DPS membantu membangun dan memelihara modal kepercayaan ini, yang berfungsi sebagai benteng pertahanan terhadap kepanikan pasar.

Tentu saja, klaim stabilitas ini tidak berarti bahwa sistem keuangan syariah kebal terhadap segala macam risiko.

Bank syariah tetap menghadapi risiko kredit, risiko pasar, dan risiko operasional seperti halnya bank konvensional. Namun, argumennya adalah bahwa struktur fundamentalnya dirancang untuk menjadi lebih tangguh dan tidak secara inheren menciptakan jenis risiko sistemik yang telah berulang kali mengguncang sistem keuangan global. Bab ini akan mengupas lebih dalam mekanisme-mekanisme yang berkontribusi pada stabilitas ini, serta bagaimana pengaruh siklus bisnis berinteraksi dengan model-model pembiayaan syariah.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan dua jenis jembatan yang dibangun untuk menyeberangi sebuah ngarai yang rawan gempa. **Jembatan Konvensional** dibangun seperti sebuah lengkungan batu bata yang kaku dan masif. Terlihat sangat kuat dan kokoh dalam kondisi normal. Namun, ketika gempa (guncangan ekonomi) terjadi, kekakuannya menjadi kelemahan terbesarnya. Karena tidak memiliki fleksibilitas untuk menyerap getaran, tekanan akan terkonsentrasi pada satu titik lemah hingga akhirnya seluruh struktur jembatan retak dan runtuh secara katastropik. **Jembatan Keuangan Syariah** dibangun seperti jembatan gantung modern yang terbuat dari baja fleksibel dan kabel-kabel yang saling menopang. Ketika gempa datang, seluruh struktur jembatan akan bergoyang dan bergerak, mendistribusikan energi getaran ke seluruh bagiannya (**mekanisme berbagi risiko**). Tidak ada satu titik pun yang menanggung seluruh beban. Meskipun mungkin terlihat kurang stabil saat bergoyang, fleksibilitas inilah yang memungkinkannya untuk bertahan dari guncangan hebat dan tetap berfungsi setelah gempa reda. Ia secara inheren lebih resilien.

3.3.1. Mekanisme Penyerapan Risiko (Risk-Sharing)

Inti dari klaim stabilitas sistem keuangan syariah terletak pada mekanisme penyerapan risikonya yang unik, yang paling baik dicontohkan oleh akad-akad berbasis bagi hasil dan rugi (*Profit and Loss Sharing* - PLS). Mekanisme ini berfungsi sebagai *built-in stabilizer* atau penstabil otomatis yang secara inheren tertanam dalam struktur kontrak keuangan. Untuk memahaminya, kita harus kembali ke kaidah fiqh fundamental *al-ghunmu bil ghurmi*, yang dapat diterjemahkan sebagai "keuntungan datang bersama risiko" atau "hak atas imbal hasil timbul dari kewajiban menanggung risiko". Prinsip ini menolak secara tegas kemungkinan adanya keuntungan tanpa risiko (*risk-free return*) yang menjadi ciri dari sistem bunga.

Dalam model pembiayaan PLS seperti *musyarakah* atau *mudharabah*, bank syariah tidak bertindak sebagai kreditur, melainkan sebagai mitra investor. Ketika bank membiayai sebuah proyek, ia secara efektif menyuntikkan modal ekuitas, bukan utang. Konsekuensinya, imbal hasil yang akan diterima bank tidak ditetapkan di muka, melainkan bergantung langsung pada kinerja laba-rugi dari proyek yang dibiayai. Keterkaitan langsung antara kinerja sektor keuangan (imbal hasil bank) dan kinerja sektor riil (laba usaha nasabah) inilah yang menciptakan mekanisme penyerapan risiko tersebut.

Mari kita lihat bagaimana mekanisme ini bekerja dalam dua skenario siklus bisnis. Selama periode ekspansi ekonomi, ketika bisnis berjalan baik dan menghasilkan keuntungan tinggi, nasabah dan bank akan sama-sama menikmati imbal hasil yang tinggi sesuai dengan *nisbah*

bagi hasil yang disepakati. Imbal hasil yang diterima bank bahkan berpotensi lebih tinggi daripada tingkat bunga tetap yang akan diterimanya dalam skema pinjaman konvensional. Pendapatan yang lebih tinggi ini memungkinkan bank untuk membangun cadangan modal dan laba ditahan yang lebih kuat.

Skenario sebaliknya terjadi selama periode resesi ekonomi. Ketika bisnis mengalami kesulitan dan laba menurun atau bahkan menderita kerugian, imbal hasil yang diterima bank juga akan menurun secara proporsional. Jika terjadi kerugian (yang bukan disebabkan oleh kelalaian nasabah), bank sebagai penyedia modal akan ikut menanggung kerugian finansial tersebut. Di sinilah fungsi peredam kejut itu bekerja. Beban keuangan dari nasabah pengusaha menjadi jauh lebih ringan dibandingkan jika ia harus membayar cicilan pokok dan bunga yang tetap dalam kondisi bisnis yang merugi.

Kemampuan sistem untuk meringankan beban sektor riil selama masa-masa sulit ini memiliki efek makroekonomi yang sangat positif. Ia mencegah terjadinya gelombang gagal bayar (*default*) dan kebangkrutan massal yang sering kali menjadi pemicu krisis perbankan dalam sistem berbasis utang. Dengan berbagi kerugian, sistem keuangan syariah membantu perusahaan-perusahaan yang sehat secara fundamental untuk dapat bertahan melewati periode resesi tanpa harus terlikuidasi hanya karena masalah arus kas sementara. Hal ini menjaga kapasitas produktif ekonomi dan mempercepat proses pemulihan.

Dari perspektif bank, meskipun profitabilitasnya akan bersifat pro-siklikal (naik saat ekonomi baik,

turun saat ekonomi buruk), kesehatan neracanya secara keseluruhan lebih terlindungi dari risiko kredit sistemik. Aset pembiayaan PLS tidak akan serta-merta berubah menjadi pembiayaan bermasalah (*Non-Performing Financing* - NPF) hanya karena bisnis nasabah merugi untuk sementara waktu. Sebaliknya, dalam sistem konvensional, pinjaman bisa langsung menjadi *Non-Performing Loan* (NPL) setelah debitur gagal membayar bunga selama beberapa periode, tidak peduli seberapa prospektif usahanya dalam jangka panjang.

Mekanisme berbagi risiko ini secara efektif mengubah sifat risiko. Alih-alih risiko kredit yang terkonsentrasi pada neraca bank, risiko tersebut ditransformasikan menjadi risiko investasi atau risiko bisnis yang didistribusikan lebih merata ke seluruh perekonomian. Sistem menjadi lebih 'elastis' dan mampu menyerap guncangan tanpa 'patah'. Tentu saja, ini menuntut bank syariah untuk memiliki keahlian manajemen risiko investasi yang mumpuni, namun dari perspektif stabilitas sistemik, model ini secara teoretis jauh lebih unggul.

3.3.2. Peran DPS dalam Menjaga Stabilitas dan Kepercayaan

Stabilitas sistem keuangan tidak hanya bergantung pada mekanisme teknis dan rasio-rasio kuantitatif. Sebuah pilar yang sama pentingnya, bahkan mungkin lebih fundamental, adalah kepercayaan (*trust*) dari publik dan para pelaku pasar. Sejarah krisis keuangan dipenuhi dengan contoh-contoh di mana kepanikan dan hilangnya kepercayaan memicu penarikan dana massal (*bank run*)

yang dapat meruntuhkan bahkan bank yang paling sehat sekalipun. Dalam konteks perbankan syariah, peran untuk membangun dan menjaga kepercayaan ini tidak hanya diemban oleh manajemen dan regulator prudensial, tetapi juga secara unik oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS).

Peran DPS dalam menjaga stabilitas bersifat multi-lapis. Pada lapisan pertama dan paling jelas, DPS berfungsi sebagai penjaga gerbang integritas syariah. Dengan memastikan bahwa setiap produk, kontrak, dan operasional bank telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, DPS menjaga *brand promise* utama dari perbankan syariah. Kepatuhan syariah adalah *raison d'être* atau alasan keberadaan bank syariah. Pelanggaran terhadap kepatuhan ini, jika terungkap ke publik, dapat menyebabkan krisis kepercayaan yang jauh lebih parah daripada sekadar masalah kinerja keuangan. Nasabah yang memilih bank syariah karena alasan religius akan merasa dikhianati dan dapat menarik dananya secara masif, memicu krisis likuiditas yang fatal.

Pada lapisan kedua, peran pengawasan DPS berfungsi sebagai lapisan mitigasi risiko tambahan. DPS sering kali menjadi 'rem' etis yang mencegah bank dari keterlibatan dalam instrumen-instrumen keuangan yang terlalu kompleks, spekulatif, atau tidak transparan, yang sering kali menjadi sumber instabilitas sistemik. Sebelum sebuah produk derivatif atau sekuritisasi yang rumit dapat diluncurkan, ia harus melewati pengkajian DPS yang ketat. Proses ini secara tidak langsung melindungi bank dari risiko-risiko tersembunyi (*hidden risks*) yang mungkin tidak sepenuhnya tertangkap oleh analisis risiko

konvensional. Dengan demikian, tata kelola syariah (*shariah governance*) berfungsi sebagai pelengkap penting bagi tata kelola perusahaan (*corporate governance*) dan manajemen risiko.

Pada lapisan ketiga, DPS berkontribusi pada stabilitas dengan memperkuat transparansi dan akuntabilitas. DPS diwajibkan untuk mengeluarkan opini tahunan mengenai tingkat kepatuhan syariah bank, yang dipublikasikan dalam laporan tahunan. Opini ini memberikan jaminan independen kepada para pemangku kepentingan, termasuk nasabah, investor, dan regulator, bahwa bank telah diawasi secara memadai. Keterbukaan ini mengurangi asimetri informasi dan membangun kepercayaan. Jika terjadi perbedaan pendapat antara DPS dan manajemen, hal tersebut juga harus diungkapkan, yang mendorong terciptanya mekanisme *check and balance* yang sehat di dalam internal bank.

Lebih jauh, keberadaan DPS yang kompeten dan independen meningkatkan kredibilitas bank di mata investor dan mitra bisnis internasional. Dalam transaksi lintas negara atau penerbitan sukuk global, opini dari DPS yang dihormati menjadi salah satu faktor kunci yang dipertimbangkan oleh para investor. Kredibilitas ini mempermudah bank syariah untuk mengakses pendanaan dan likuiditas, yang juga merupakan komponen penting dari stabilitas.

Pada akhirnya, DPS bukanlah sekadar ornamen religius dalam struktur organisasi bank. Ia adalah komponen fungsional dari kerangka stabilitas keuangan. Dengan menjaga otentisitas syariah, menyediakan lapisan

mitigasi risiko etis, dan memperkuat transparansi, DPS secara aktif membangun dan memelihara aset paling krusial dalam dunia perbankan: kepercayaan. Dalam ekosistem keuangan yang semakin kompleks dan rentan terhadap guncangan, peran penjaga kepercayaan ini menjadi semakin vital untuk keberlanjutan jangka panjang.

3.3.3. Pengaruh Siklus Bisnis terhadap Akad Bagi Hasil

Hubungan antara kinerja akad bagi hasil (PLS) dan siklus bisnis makroekonomi adalah hubungan yang dinamis dan bersifat dua arah. Di satu sisi, siklus bisnis secara signifikan memengaruhi profitabilitas pembiayaan PLS. Di sisi lain, seperti yang telah dibahas, karakteristik pembiayaan PLS itu sendiri dapat membantu meredam volatilitas dari siklus bisnis. Memahami interaksi ini sangat penting bagi bank syariah dalam merumuskan strategi bisnis dan manajemen risikonya.

Selama fase ekspansi atau *boom* ekonomi, akad bagi hasil cenderung menunjukkan kinerja yang superior. Ketika permintaan agregat kuat, penjualan meningkat, dan iklim bisnis optimis, perusahaan-perusahaan yang dibiayai melalui skema *musyarakah* atau *mudharabah* akan mencatatkan laba yang tinggi. Sesuai dengan *nisbah* bagi hasil, sebagian dari laba yang tinggi ini akan mengalir ke bank syariah sebagai pendapatan. Akibatnya, profitabilitas bank syariah, terutama yang memiliki porsi pembiayaan PLS yang signifikan, akan meningkat tajam. Periode ini memberikan kesempatan emas bagi bank untuk mengakumulasi laba ditahan dan memperkuat

basis modalnya sebagai persiapan menghadapi fase siklus bisnis berikutnya.

Sebaliknya, selama fase kontraksi atau resesi ekonomi, kinerja akad bagi hasil akan menurun secara signifikan. Penurunan permintaan, meningkatnya biaya, dan pesimisme pasar akan menggerus profitabilitas sektor riil. Banyak perusahaan mungkin hanya akan mencatatkan laba yang sangat kecil atau bahkan menderita kerugian. Akibatnya, pendapatan bagi hasil yang diterima bank syariah akan anjlok. Dalam kasus kerugian, bank bahkan harus ikut menyerap sebagian dari kerugian finansial tersebut. Fenomena ini membuat pendapatan bank syariah dari akad PLS menjadi sangat pro-siklikal (*pro-cyclical*), yaitu bergerak searah dengan siklus ekonomi.

Pro-siklikalitas pendapatan ini sering dipandang sebagai kelemahan dari perspektif manajemen bank individu, karena menciptakan volatilitas laba. Namun, dari perspektif stabilitas makroekonomi, ini justru merupakan sebuah kekuatan. Seperti yang telah dijelaskan, penurunan pendapatan bank selama resesi adalah cerminan dari fakta bahwa bank sedang 'berbagi penderitaan' dengan sektor riil. Mekanisme inilah yang meringankan beban perusahaan, mencegah kebangkrutan, dan pada akhirnya membuat resesi tidak menjadi terlalu dalam dan merusak.

Tantangan manajerial yang timbul dari interaksi ini adalah bagaimana bank syariah mengelola ekspektasi dari para pemegang dana investasinya (nasabah deposito *mudharabah*). Karena pendapatan bank bersifat pro-siklikal, maka imbal hasil yang dibagikan kepada nasabah secara teoretis juga akan pro-siklikal. Imbal hasil

yang sangat fluktuatif ini mungkin kurang menarik bagi nasabah penyimpan yang cenderung menghindari risiko (*risk-averse*).

Untuk mengatasi masalah ini, industri perbankan syariah telah mengembangkan mekanisme yang disebut **Cadangan Penyesuaian Imbal Hasil** atau *Profit Equalization Reserve* (PER). PER adalah dana cadangan yang disisihkan oleh bank dari laba kotornya selama periode keuntungan tinggi. Dana ini tidak dibagikan kepada pemegang saham maupun deposan pada saat itu. Tujuannya adalah untuk digunakan sebagai 'subsidi' atau tambahan pada imbal hasil yang dibagikan kepada deposan selama periode keuntungan rendah. Dengan mekanisme PER, bank dapat memperhalus (*smoothen*) fluktuasi imbal hasil yang diterima oleh nasabah penyimpan, sehingga membuat produk simpanan *mudharabah* tetap kompetitif dan menarik sepanjang siklus bisnis. Pengelolaan PER yang pruden dan transparan menjadi salah satu kunci sukses bagi bank syariah yang ingin meningkatkan porsi pembiayaan bagi hasilnya.

3.4. Integrasi Bank Syariah dalam Sistem Keuangan Nasional

Perbankan syariah di sebagian besar negara, termasuk Indonesia, tidak eksis sebagai sebuah sistem yang monolitik dan terisolasi. Sebaliknya, ia berkembang dalam sebuah lingkungan di mana sistem keuangan konvensional masih dominan. Realitas ini melahirkan sebuah arsitektur yang dikenal sebagai 'sistem perbankan ganda' (*dual banking system*), di mana bank syariah dan bank konvensional beroperasi secara berdampingan di bawah satu payung regulasi nasional. Kehadiran dua sistem ini secara

simultan menciptakan serangkaian dinamika yang unik, yang menghadirkan baik tantangan kompetisi maupun peluang sinergi.

Integrasi bank syariah ke dalam sistem keuangan nasional yang lebih luas adalah sebuah proses yang kompleks dan multifaset. Pada level regulasi, otoritas moneter dan jasa keuangan (seperti BI dan OJK di Indonesia) harus merancang peraturan yang adil dan setara (*level playing field*) bagi kedua jenis bank, sambil tetap mengakomodasi karakteristik unik dan kebutuhan spesifik dari perbankan syariah. Ini mencakup segala hal, mulai dari peraturan permodalan, likuiditas, hingga standar akuntansi, yang harus diadaptasi agar sesuai dengan prinsip syariah tanpa memberikan perlakuan yang tidak adil.

Pada level pasar, bank syariah harus bersaing secara langsung dengan bank konvensional untuk memperebutkan dana pihak ketiga (DPK) dan nasabah pembiayaan. Kompetisi ini sering kali menjadi tantangan, terutama karena bank konvensional umumnya memiliki skala yang lebih besar, jaringan yang lebih luas, dan efisiensi biaya yang lebih tinggi akibat *economies of scale*. Selain itu, imbal hasil yang ditawarkan oleh bank syariah sering kali secara tidak langsung dibandingkan dengan tingkat suku bunga yang berlaku di pasar, yang menciptakan tekanan untuk menawarkan produk yang kompetitif dari segi harga.

Namun, integrasi ini juga membuka berbagai peluang sinergi. Salah satu area sinergi yang paling penting adalah dalam hubungan antara perbankan syariah dan pasar modal syariah. Pasar modal syariah, dengan instrumen seperti saham syariah dan sukuk, menyediakan sumber pendanaan jangka panjang dan instrumen investasi yang sangat dibutuhkan oleh bank syariah. Bank syariah dapat berperan sebagai investor di pasar modal syariah, sebagai penjamin emisi (*underwriter*) sukuk, atau sebagai

manajer investasi untuk reksa dana syariah. Hubungan simbiosis ini memperdalam pasar keuangan syariah secara keseluruhan.

Lebih dari itu, peran bank syariah dalam pembangunan ekonomi sektor riil menjadi salah satu kontribusi utamanya bagi sistem keuangan nasional. Dengan fokusnya pada pembiayaan berbasis aset dan kemitraan, perbankan syariah secara inheren diarahkan untuk mendanai aktivitas ekonomi yang produktif. Ini melengkapi peran bank konvensional yang mungkin lebih banyak bermain di pasar uang atau pembiayaan korporasi besar. Dengan menyasar segmen UMKM dan industri halal, bank syariah membantu mengisi celah pembiayaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif.

Proses integrasi ini masih terus berlangsung dan berevolusi. Tantangan ke depan adalah bagaimana memperkuat keterkaitan antara berbagai komponen dalam ekosistem keuangan syariah (perbankan, pasar modal, asuransi, dana pensiun) sehingga menjadi sebuah kekuatan yang lebih solid dan signifikan dalam perekonomian nasional. Peningkatan literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat, penguatan infrastruktur seperti Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS), dan kebijakan pemerintah yang afirmatif akan menjadi kunci untuk mempercepat proses integrasi ini dan memaksimalkan kontribusi positif perbankan syariah bagi stabilitas dan pembangunan ekonomi nasional.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah kota besar yang sistem transportasinya didominasi oleh **mobil pribadi berbahan bakar bensin** (**perbankan konvensional**). Tiba-tiba, pemerintah memperkenalkan sistem **transportasi publik berbasis rel listrik (LRT/MRT)** (**perbankan syariah**) yang beroperasi di

jalur-jalur khusus. Inilah **sistem transportasi ganda**. Awalnya, sistem LRT ini menghadapi tantangan: jaringannya belum seluas jalan raya, jumlah gerbongnya terbatas, dan banyak warga yang belum terbiasa menggunakannya (**tantangan skala dan literasi**). Kedua sistem ini harus **bersaing** untuk mendapatkan penumpang. Namun, keduanya juga bisa **bersinergi**. Stasiun-stasiun LRT dibangun di dekat pusat perbelanjaan atau perkantoran yang juga memiliki area parkir mobil yang luas, menciptakan integrasi. Pemerintah membuat aturan lalu lintas yang adil bagi keduanya (**regulasi**). Seiring waktu, warga mulai melihat keunggulan sistem LRT: lebih ramah lingkungan, jadwalnya pasti, dan mengurangi kemacetan (**kontribusi pada stabilitas dan efisiensi**). LRT juga terhubung dengan moda transportasi lain seperti bus pengumpan dan jalur sepeda (**sinergi dengan pasar modal syariah dan industri halal**), menciptakan sebuah ekosistem transportasi yang lebih lengkap dan berkelanjutan bagi kota tersebut.

3.4.1. Konsep Dual Banking System di Indonesia

Indonesia merupakan salah satu contoh negara yang secara eksplisit mengadopsi dan mengembangkan *dual banking system*. Sistem ini secara resmi dilegitimasi melalui serangkaian produk hukum, yang puncaknya adalah Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. UU ini memberikan landasan hukum yang setara dan kokoh bagi bank syariah untuk beroperasi sejajar dengan bank konvensional, yang diatur oleh UU Perbankan yang terpisah. Konsep ini memungkinkan masyarakat untuk memiliki pilihan antara dua sistem perbankan yang berbeda secara filosofis dan operasional, sesuai dengan keyakinan dan preferensi mereka.

Dalam kerangka *dual banking system* di Indonesia, terdapat dua model utama bagi entitas perbankan syariah. Model pertama adalah Bank Umum Syariah (BUS), yaitu bank syariah yang berdiri sebagai badan hukum tersendiri, sepenuhnya independen dari bank konvensional. Contohnya adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Bank Muamalat. Model kedua adalah Unit Usaha Syariah (UUS), yaitu sebuah unit kerja di dalam bank konvensional yang secara khusus menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. UUS tidak memiliki badan hukum sendiri, melainkan 'menginduk' pada bank konvensional induknya. Contohnya adalah UUS dari CIMB Niaga (CIMB Niaga Syariah) atau UUS dari BTN (BTN Syariah).

Keberadaan dua model ini memiliki implikasi strategis. BUS memiliki otonomi penuh dalam merumuskan strategi, mengembangkan produk, dan membangun budaya korporat yang murni syariah. Namun, mereka sering kali harus memulai dari awal dalam membangun infrastruktur dan jaringan. Sebaliknya, UUS dapat memanfaatkan jaringan kantor, infrastruktur teknologi, dan basis nasabah dari bank induknya, yang memungkinkan akselerasi pertumbuhan yang lebih cepat. Namun, UUS juga menghadapi tantangan dalam hal otonomi dan risiko 'kanibalisasi' (bersaing dengan produk dari induknya sendiri). Kebijakan OJK saat ini mendorong UUS yang telah mencapai skala bisnis tertentu untuk melakukan proses *spin-off* atau pemisahan diri menjadi BUS tersendiri.

Pengaturan dan pengawasan dalam *dual banking system* ini dilakukan secara terintegrasi namun tetap terpisah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bertanggung jawab

atas pengawasan mikroprudensial (kesehatan individu bank), baik konvensional maupun syariah. Bank Indonesia (BI) bertanggung jawab atas kebijakan makroprudensial, moneter, dan stabilitas sistem pembayaran untuk kedua sistem. Namun, untuk segala hal yang berkaitan dengan kepatuhan syariah, kedua otoritas ini bekerja sama dan mengacu pada fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Salah satu tantangan utama dalam *dual banking system* adalah transmisi kebijakan moneter. Karena BI masih menggunakan suku bunga acuan (BI-Rate) sebagai sinyal kebijakan utama, hal ini menciptakan 'efek rambatan' (*spillover effect*) ke sistem syariah. Imbal hasil dan margin di perbankan syariah, meskipun tidak didasarkan pada bunga, sering kali bergerak seirama dengan suku bunga acuan agar tetap kompetitif. Fenomena ini dikenal sebagai *benchmark rate problem* dan menjadi subjek perdebatan akademis yang berkelanjutan tentang bagaimana cara menciptakan mekanisme penetapan harga di perbankan syariah yang lebih independen dan benar-benar mencerminkan profil risiko-imbal hasil dari sektor riil.

Meskipun menghadapi tantangan, *dual banking system* di Indonesia telah terbukti menjadi strategi yang efektif untuk memperkenalkan dan menumbuhkan industri perbankan syariah secara bertahap tanpa harus melakukan perubahan drastis pada sistem keuangan yang sudah mapan. Sistem ini memberikan masa transisi dan pembelajaran bagi regulator, pelaku industri, dan masyarakat, dengan harapan bahwa pangsa pasar perbankan syariah akan terus tumbuh dan pada akhirnya

mencapai skala yang signifikan dalam perekonomian nasional.

3.4.2. Hubungan dan Keterkaitan dengan Pasar Modal Syariah

Perbankan syariah dan pasar modal syariah adalah dua pilar yang saling melengkapi dalam sebuah ekosistem keuangan syariah yang komprehensif. Keduanya memiliki hubungan simbiosis mutualisme: pertumbuhan di satu sektor akan mendorong dan diperkuat oleh pertumbuhan di sektor lainnya. Jika perbankan syariah secara tradisional lebih fokus pada intermediasi dan pembiayaan jangka pendek hingga menengah, maka pasar modal syariah menyediakan platform untuk pendanaan jangka panjang dan instrumen investasi yang terdiversifikasi.

Keterkaitan pertama dan paling fundamental adalah peran bank syariah sebagai investor institusional di pasar modal syariah. Untuk mengelola kelebihan likuiditasnya dan mendapatkan imbal hasil, bank syariah menginvestasikan sebagian dananya pada instrumen-instrumen yang tersedia di pasar modal syariah. Investasi utama biasanya ditempatkan pada sukuk, baik yang diterbitkan oleh pemerintah (SBSN) maupun oleh korporasi. Sukuk pemerintah dianggap sebagai instrumen yang paling aman dan likuid, sehingga menjadi komponen penting dalam portofolio likuiditas bank. Selain itu, bank juga dapat berinvestasi pada saham-saham yang telah lolos proses penyaringan syariah dan masuk dalam Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI).

Keterkaitan kedua adalah peran bank syariah sebagai fasilitator atau penyelenggara di pasar modal. Bank syariah, terutama yang memiliki skala besar, dapat bertindak sebagai agen penjual sukuk negara ritel, membantu pemerintah untuk menjangkau investor individu. Mereka juga dapat berperan sebagai Wali Amanat (*trustee*) dalam penerbitan sukuk korporasi, bertugas mewakili kepentingan para investor. Lebih jauh, divisi *investment banking* dari sebuah bank syariah dapat bertindak sebagai penjamin emisi (*underwriter*) yang membantu perusahaan-perusahaan untuk melakukan penawaran umum perdana (IPO) saham syariah atau menerbitkan sukuk.

Keterkaitan ketiga terwujud dalam pengembangan produk-produk investasi ritel. Bank syariah bekerja sama dengan Manajer Investasi untuk mendistribusikan produk reksa dana syariah kepada para nasabahnya. Melalui layanan *wealth management* atau *bancassurance* syariah, bank menawarkan berbagai produk investasi berbasis pasar modal kepada nasabah individu, membantu mereka dalam melakukan diversifikasi aset dan perencanaan keuangan jangka panjang. Hal ini menciptakan lingkaran positif: bank mendapatkan *fee-based income*, manajer investasi mendapatkan akses pasar, dan nasabah mendapatkan lebih banyak pilihan investasi yang sesuai syariah.

Keterkaitan keempat adalah dari sisi pendanaan. Meskipun belum terlalu umum, bank syariah itu sendiri dapat memanfaatkan pasar modal untuk memperkuat permodalannya. Bank syariah yang telah menjadi perusahaan terbuka dapat menerbitkan saham baru

(*rights issue*) atau menerbitkan sukuk subordinasi (*subordinated sukuk*) yang dapat diperhitungkan sebagai modal pelengkap (Tier 2 Capital) untuk memenuhi rasio kecukupan modal (CAR).

Sinergi antara kedua pilar ini sangat penting untuk pendalaman pasar keuangan syariah (*financial deepening*). Sebuah sistem perbankan syariah yang kuat membutuhkan pasar modal syariah yang likuid dan dalam untuk menempatkan dananya dan mengelola risiko. Sebaliknya, pasar modal syariah yang aktif membutuhkan partisipasi kuat dari investor institusional seperti bank syariah untuk menciptakan permintaan. Dengan memperkuat jembatan antara perbankan dan pasar modal, Indonesia dapat membangun sebuah sistem keuangan syariah yang lebih tangguh, efisien, dan mampu membiayai pembangunan nasional dalam skala yang lebih besar.

3.4.3. Peran Bank Syariah dalam Pembangunan Ekonomi Sektor Riil

Salah satu keunggulan dan tujuan fundamental dari perbankan syariah adalah mandatnya untuk secara langsung terhubung dengan dan mendukung pembangunan ekonomi sektor riil. Berbeda dengan beberapa segmen di keuangan konvensional yang dapat beroperasi di ranah spekulatif yang terpisah dari produksi barang dan jasa, arsitektur keuangan syariah secara inheren dirancang untuk membiayai aktivitas ekonomi yang nyata dan produktif. Peran ini bukan sekadar produk sampingan, melainkan merupakan inti dari filosofi ekonomi Islam.

Keterkaitan ini ditegakkan melalui prinsip "tidak ada keuntungan tanpa aktivitas ekonomi riil". Setiap transaksi pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah harus memiliki *underlying transaction* yang melibatkan aset atau proyek yang konkret. Dalam pembiayaan *murabahah*, harus ada jual beli komoditas yang nyata. Dalam *ijarah*, harus ada aset yang disewakan. Dalam *musyarakah* dan *mudharabah*, harus ada usaha atau proyek yang dijalankan. Prinsip ini secara efektif menyalurkan dana dari sektor keuangan langsung ke sektor riil, tempat di mana nilai tambah (*value added*), lapangan kerja, dan pertumbuhan ekonomi sesungguhnya diciptakan.

Peran ini menjadi sangat krusial dalam konteks pembangunan di negara-negara berkembang seperti Indonesia, di mana Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi tulang punggung perekonomian. UMKM sering kali menghadapi kesulitan dalam mengakses pembiayaan dari bank konvensional karena dianggap tidak *bankable* atau tidak memiliki agunan yang cukup. Skema pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) yang ditawarkan oleh perbankan syariah secara teoretis sangat cocok untuk segmen ini. Skema ini lebih menekankan pada kelayakan dan prospek usaha (*feasibility*) daripada pada ketersediaan agunan. Dengan berbagi risiko, bank syariah dapat menjadi mitra pertumbuhan bagi para wirausahawan pemula.

Selain UMKM, bank syariah juga memainkan peran penting dalam pembiayaan sektor-sektor spesifik yang menjadi prioritas pembangunan nasional dan sejalan dengan nilai-nilai Islam. Salah satunya adalah

pengembangan ekosistem industri halal. Bank syariah menyediakan pembiayaan untuk seluruh rantai nilai halal, mulai dari produsen makanan dan minuman halal, kosmetik, farmasi, hingga sektor pariwisata ramah muslim. Dengan mendukung industri ini, bank syariah tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi, tetapi juga memperkuat posisi Indonesia sebagai pemain utama di pasar halal global.

Lebih jauh, bank syariah juga semakin didorong untuk berperan dalam pembiayaan proyek-proyek infrastruktur yang vital bagi pembangunan jangka panjang. Melalui skema pembiayaan sindikasi syariah atau dengan berinvestasi pada sukuk proyek (*project sukuk*), bank syariah dapat berpartisipasi dalam pembangunan jalan tol, pelabuhan, bandara, dan pembangkit listrik. Keterlibatan dalam proyek-proyek skala besar ini menunjukkan kapasitas perbankan syariah untuk berkontribusi pada agenda pembangunan strategis negara.

Pada akhirnya, peran bank syariah dalam sektor riil adalah perwujudan dari misinya untuk menghasilkan kemaslahatan (*maslahah*) bagi masyarakat luas. Dengan memastikan bahwa dana yang dikelolanya tidak hanya berputar di pasar finansial, tetapi benar-benar 'turun ke bumi' untuk membangun pabrik, mengairi sawah, membuka toko, dan mendirikan rumah sakit, perbankan syariah berupaya untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi yang tidak hanya tinggi, tetapi juga inklusif, berkelanjutan, dan membawa berkah.

3.5. Model Perekonomian Syariah Global

Keuangan syariah telah bertransformasi dari sebuah konsep ceruk (*niche*) menjadi sebuah industri global yang signifikan, dengan total aset yang telah melampaui triliunan dolar AS. Perkembangan ini tidak terjadi secara seragam, melainkan terkonsentrasi di beberapa kawasan yang kini diakui sebagai pusat atau *hub* keuangan syariah dunia. Masing-masing kawasan ini memiliki karakteristik, kekuatan, dan model pengembangan yang unik, yang dipengaruhi oleh sejarah, struktur regulasi, dan mazhab fiqh yang dominan. Memahami lanskap global ini penting untuk menempatkan perkembangan perbankan syariah di Indonesia dalam konteks internasional.

Secara tradisional, pusat utama keuangan syariah adalah kawasan Timur Tengah, khususnya negara-negara Teluk (GCC) seperti Arab Saudi, Uni Emirat Arab (terutama Dubai), Qatar, dan Bahrain. Kawasan ini memiliki keunggulan dari sisi sumber dana yang melimpah akibat pendapatan minyak dan populasi muslim yang besar. Model pengembangan di Timur Tengah sering kali didominasi oleh bank-bank syariah berbadan hukum penuh (*full-fledged Islamic banks*) dengan skala yang sangat besar. Dari sisi fiqh, mereka cenderung lebih konservatif dan banyak dipengaruhi oleh standar yang dikeluarkan oleh Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) yang bermarkas di Bahrain.

Pusat keuangan syariah global kedua yang sangat berpengaruh adalah Malaysia. Malaysia sering dianggap sebagai pionir dalam pengembangan ekosistem keuangan syariah yang paling komprehensif dan terintegrasi. Pemerintah Malaysia secara proaktif membangun seluruh infrastruktur yang dibutuhkan, mulai dari perbankan, pasar modal (sukuk), asuransi (*takaful*),

hingga manajemen aset. Regulator Malaysia, Bank Negara Malaysia (BNM), dikenal sangat progresif dan inovatif dalam merumuskan kebijakan dan standar. Model Malaysia banyak mengadopsi struktur *dual banking system* dan sangat kuat dalam inovasi produk, terutama dalam pasar sukuk global.

Indonesia, dengan populasi muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi raksasa keuangan syariah global. Meskipun perkembangannya sempat tertinggal dari Malaysia, dalam dekade terakhir Indonesia telah menunjukkan akselerasi yang signifikan. Kekuatan utama Indonesia terletak pada potensi pasar domestiknya yang masif. Fokus pengembangan saat ini adalah pada konsolidasi industri (melalui merger seperti pembentukan BSI), pengembangan ekonomi halal, dan integrasi keuangan sosial syariah (ZISWAF) dengan keuangan komersial. Model Indonesia adalah *dual banking system* yang unik dengan peran sentral dari DSN-MUI dalam standardisasi fatwa.

Selain ketiga kawasan utama tersebut, keuangan syariah juga menunjukkan perkembangan yang menarik di yurisdiksi lain. London telah memposisikan dirinya sebagai pusat keuangan syariah di dunia Barat, dengan fokus pada layanan hukum, konsultasi, dan pencatatan sukuk di London Stock Exchange. Negara-negara lain seperti Turki, Pakistan, dan Bangladesh juga memiliki industri keuangan syariah domestik yang besar. Bahkan, negara-negara non-muslim di Afrika dan Asia Tengah mulai melirik keuangan syariah sebagai sumber pendanaan alternatif untuk pembangunan infrastruktur.

Untuk memastikan adanya koherensi dan stabilitas dalam industri yang semakin global ini, peran lembaga standardisasi internasional menjadi sangat vital. Islamic Financial Services Board (IFSB) yang bermarkas di Kuala Lumpur, berfungsi seperti

Basel Committee untuk perbankan syariah. IFSB mengeluarkan standar-standar prudensial internasional mengenai kecukupan modal, manajemen risiko, dan tata kelola untuk lembaga keuangan syariah. Sementara itu, AAOIFI di Bahrain fokus pada penetapan standar akuntansi, audit, dan syariah. Harmonisasi antara standar-standar yang dikeluarkan oleh lembaga-lembaga ini menjadi kunci untuk memfasilitasi transaksi lintas negara dan meningkatkan kepercayaan investor global.

Ke depan, salah satu area perkembangan yang paling dinanti adalah prospek mata uang digital syariah (*Sharia-compliant digital currency*). Isu ini membuka babak baru dalam diskusi fiqh dan ekonomi moneter Islam. Pertanyaan-pertanyaan krusial seperti apakah mata uang kripto seperti Bitcoin dapat dianggap sebagai 'harta' (*mal*), bagaimana mencegah penggunaannya untuk aktivitas ilegal, dan kemungkinan bank sentral menerbitkan *Central Bank Digital Currency* (CBDC) yang sesuai syariah, kini menjadi topik riset dan perdebatan yang intens. Jawaban atas pertanyaan-tanyaan ini akan membentuk masa depan sistem pembayaran dan moneter Islam di era digital.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan industri **sepak bola global**. Ada beberapa **liga domestik utama** yang menjadi pusat perhatian. **Liga-liga di Timur Tengah** (seperti Liga Pro Saudi) adalah seperti **klub-klub yang sangat kaya raya** karena dana melimpah, mampu membeli pemain-pemain bintang, dan memiliki basis penggemar yang sangat loyal secara tradisional. **Liga Primer Inggris** adalah seperti **hub keuangan London**, bukan negara dengan pemain asli terbanyak, tetapi menjadi pusat bisnis global di mana klub-klub dari seluruh dunia (pencatatan sukuk) diperdagangkan dan

para agen serta konsultan hukum terbaik berkumpul. **Bundesliga Jerman** adalah seperti **model Malaysia**, dikenal dengan pengelolaannya yang sangat profesional, terstruktur, dan inovatif, dengan fokus kuat pada pengembangan pemain muda dan kesehatan finansial klub (ekosistem yang komprehensif). **Liga 1 Indonesia** adalah seperti **model Indonesia**, memiliki **potensi penonton terbesar di dunia** yang sangat fanatik, namun masih dalam proses membangun infrastruktur dan profesionalisme untuk bisa bersaing di level tertinggi. Sementara itu, **FIFA dan IFAB** (Dewan Aturan Sepak Bola) adalah seperti **IFSB dan AAOIFI**, mereka menetapkan aturan main dan standar global yang harus dipatuhi oleh semua liga agar pertandingan dapat berlangsung secara adil dan teratur di seluruh dunia.

3.5.1. Kawasan Sentra Keuangan Syariah (Timur Tengah, Malaysia, Indonesia)

Lanskap keuangan syariah global saat ini didominasi oleh tiga kawasan utama yang masing-masing berfungsi sebagai pusat gravitasi dengan karakteristik yang berbeda: Timur Tengah (khususnya negara-negara GCC), Malaysia, dan Indonesia.

Timur Tengah (GCC), sebagai tempat kelahiran Islam dan didukung oleh kekayaan hidrokarbon yang melimpah, secara alami menjadi pelopor dan pasar terbesar untuk perbankan syariah. Negara-negara seperti Arab Saudi, UEA, Qatar, dan Bahrain menyumbang porsi aset keuangan syariah global yang sangat signifikan. Model yang dominan di kawasan ini adalah bank-bank syariah berskala besar yang beroperasi secara penuh (*full-fledged*). Kekuatan utama mereka terletak pada basis permodalan

yang sangat kuat, memungkinkan mereka untuk mendanai proyek-proyek mega infrastruktur. Dari sisi regulasi dan standar syariah, kawasan ini sangat dipengaruhi oleh AAOIFI. Pendekatan fiqh mereka sering dianggap lebih puritan atau konservatif, misalnya dalam hal penerimaan beberapa struktur kontrak hibrida yang lebih kompleks.

Malaysia telah secara sadar dan sistematis membangun dirinya menjadi pusat keuangan syariah global yang paling komprehensif dan inovatif. Pendekatan Malaysia bersifat holistik dan dipimpin oleh negara (*state-led*). Regulator, Bank Negara Malaysia (BNM) dan Komisi Sekuritas Malaysia (SC), secara proaktif menciptakan kerangka hukum dan regulasi yang lengkap untuk seluruh spektrum industri, dari perbankan hingga pasar modal. Hasilnya, Malaysia menjadi pemimpin pasar global dalam penerbitan sukuk, baik domestik maupun internasional. Keunggulan kompetitif Malaysia terletak pada inovasi produknya, kedalaman pasar modalnya, dan sumber daya manusia yang terampil. Pendekatan fiqh di Malaysia dianggap lebih pragmatis dan progresif, yang memungkinkan pengembangan produk-produk yang lebih kompleks untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Indonesia adalah raksasa yang sedang bangkit (*awakening giant*) dalam dunia keuangan syariah. Dengan anugerah demografi berupa populasi muslim terbesar di dunia, potensi pasar domestik Indonesia tidak tertandingi. Namun, pangsa pasar keuangan syariah di dalam negeri masih relatif kecil dibandingkan total aset keuangan nasional, menunjukkan adanya ruang pertumbuhan yang sangat besar. Model pengembangan di Indonesia didorong

oleh permintaan pasar (*market-driven*) dengan dukungan kebijakan pemerintah yang semakin kuat. Fokus strategis Indonesia saat ini mencakup konsolidasi industri untuk menciptakan bank syariah skala besar (seperti merger BSI), integrasi keuangan komersial dengan keuangan sosial (ZISWAF), dan pengembangan ekosistem industri halal di mana perbankan syariah menjadi motor penggeraknya. Keunikan Indonesia terletak pada peran sentral DSN-MUI dalam memastikan keseragaman fatwa secara nasional.

Ketiga kawasan ini, meskipun terkadang bersaing, juga saling melengkapi. Bank-bank dari Timur Tengah banyak berinvestasi di pasar sukuk Malaysia. Indonesia belajar dari pengalaman Malaysia dalam membangun kerangka regulasi. Kolaborasi dan kompetisi yang sehat di antara ketiga pusat ini akan terus mendorong inovasi dan pertumbuhan industri keuangan syariah global di masa mendatang.

3.5.2. Harmonisasi Regulasi Internasional (IFSB, AAOIFI)

Seiring dengan pertumbuhan aset dan transaksi keuangan syariah yang melintasi batas-batas negara, kebutuhan akan adanya standar dan regulasi yang terharmonisasi di tingkat internasional menjadi semakin mendesak. Tanpa standar bersama, industri akan menghadapi risiko fragmentasi, di mana produk yang dianggap syar'i di satu negara mungkin tidak diterima di negara lain. Hal ini akan menghambat arus modal, meningkatkan biaya transaksi, dan menciptakan ketidakpastian hukum. Untuk mengatasi tantangan ini,

komunitas keuangan syariah global telah mendirikan beberapa lembaga standardisasi internasional, dengan dua yang paling berpengaruh adalah IFSB dan AAOIFI.

Islamic Financial Services Board (IFSB), yang didirikan pada tahun 2002 dan bermarkas di Kuala Lumpur, Malaysia, memiliki mandat untuk menetapkan dan mempromosikan standar prudensial dan pengawasan yang berlaku secara internasional bagi industri jasa keuangan syariah. Peran IFSB dapat dianalogikan dengan Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) untuk perbankan konvensional. Fokus utama IFSB adalah pada isu-isu stabilitas dan kesehatan sistem keuangan. Standar yang dikeluarkannya mencakup berbagai bidang krusial, seperti:

- Standar Kecukupan Modal (mengadaptasi kerangka Basel III untuk risiko-risiko spesifik bank syariah).
- Prinsip-prinsip Manajemen Risiko Komprehensif.
- Standar Tata Kelola Perusahaan (*Corporate Governance*).
- Standar Tata Kelola Syariah (*Shariah Governance*).
- Standar Transparansi dan Disiplin Pasar.

Keanggotaan IFSB terdiri dari bank-bank sentral, otoritas moneter, dan organisasi multilateral dari seluruh dunia. Dengan menerbitkan standar-standar ini, IFSB membantu para regulator nasional untuk menyusun kerangka pengawasan yang solid dan konsisten dengan praktik terbaik internasional.

Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), yang didirikan lebih awal pada tahun 1991 dan berbasis di Manama, Bahrain, memiliki fokus yang berbeda namun saling melengkapi. Misi utama AAOIFI adalah untuk mengembangkan dan menyebarluaskan standar-standar dalam bidang akuntansi, audit, tata kelola, dan etika, serta standar syariah untuk lembaga keuangan Islam. Jika IFSB fokus pada aspek prudensial dan stabilitas, maka AAOIFI lebih fokus pada aspek pelaporan keuangan dan, yang terpenting, standardisasi interpretasi fiqh muamalah.

Standar Syariah yang dikeluarkan oleh AAOIFI sangat berpengaruh dan menjadi rujukan utama bagi banyak dewan syariah di seluruh dunia, terutama di kawasan Timur Tengah dan Teluk. Standar ini memberikan panduan teknis yang sangat detail mengenai rukun dan syarat untuk berbagai jenis akad, seperti *murabahah*, *ijarah*, *musyarakah*, dan sukuk. Dengan menyediakan satu set aturan yang komprehensif, AAOIFI berupaya untuk meminimalisir perbedaan interpretasi fiqh (*ikhtilaf*) dalam transaksi keuangan lintas negara.

Upaya harmonisasi yang dilakukan oleh IFSB dan AAOIFI sangat krusial bagi keberlanjutan pertumbuhan industri keuangan syariah global. Meskipun standar yang mereka keluarkan tidak selalu mengikat secara hukum (penerapannya tergantung pada regulator di masing-masing negara), standar-standar tersebut telah menjadi acuan de facto dan praktik terbaik industri. Harmonisasi ini meningkatkan transparansi, memudahkan perbandingan kinerja antar lembaga, membangun kepercayaan investor,

dan pada akhirnya, menciptakan pasar keuangan syariah global yang lebih terintegrasi dan efisien.

3.5.3. Prospek Mata Uang Digital Syariah (Digital Currency)

Perkembangan teknologi finansial (*fintech*), khususnya teknologi *blockchain* dan mata uang digital, menghadirkan gelombang disrupsi sekaligus peluang inovasi yang luar biasa bagi sistem keuangan global, termasuk keuangan syariah. Prospek mata uang digital dari perspektif syariah adalah topik yang sangat dinamis dan memicu perdebatan intens di kalangan ulama, ekonom, dan praktisi. Diskusi ini umumnya berpusat pada dua kategori utama: mata uang kripto swasta (*private cryptocurrencies*) seperti Bitcoin, dan Mata Uang Digital Bank Sentral (*Central Bank Digital Currencies* - CBDC).

Mengenai **mata uang kripto swasta**, pandangan para ulama syariah masih terbelah. Kelompok yang cenderung tidak memperbolehkan atau sangat berhati-hati umumnya menyoroti beberapa masalah syariah yang fundamental. Pertama, status hukum (*taby'in*) Bitcoin sebagai 'harta' (*mal*) atau 'uang' (*nuqud*) masih diperdebatkan. Sebagian berpendapat ia tidak memenuhi syarat sebagai uang karena tidak didukung oleh otoritas pusat dan tidak memiliki nilai intrinsik. Kedua, volatilitas harganya yang ekstrem membuatnya lebih mirip objek spekulasi (*maysir*) daripada penyimpan nilai yang stabil. Ketiga, sifatnya yang anonim dan terdesentralisasi membuka peluang besar untuk penggunaannya dalam aktivitas ilegal seperti pencucian uang dan pendanaan terorisme. Keempat, ia mengandung unsur *gharar* yang

signifikan karena kompleksitas teknologinya yang tidak dipahami oleh sebagian besar penggunanya.

Di sisi lain, sebagian kecil ulama dan pemikir yang lebih terbuka berpendapat bahwa selama suatu komunitas menerima sesuatu sebagai medium pertukaran, maka ia dapat berfungsi sebagai uang. Mereka berargumen bahwa teknologi *blockchain* itu sendiri netral dan potensinya untuk transparansi dan efisiensi harus dieksplorasi. Namun, secara umum, konsensus mayoritas saat ini masih memandang mata uang kripto swasta yang spekulatif dengan tingkat kehati-hatian yang sangat tinggi.

Prospek yang lebih menjanjikan dan lebih sejalan dengan prinsip *Maqashid Syariah* terletak pada **Mata Uang Digital Bank Sentral (CBDC)**. CBDC adalah bentuk digital dari mata uang fiat suatu negara yang diterbitkan dan dijamin oleh bank sentral. Jika dirancang dengan benar, CBDC yang sesuai syariah (*Sharia-compliant CBDC*) dapat menawarkan banyak manfaat. Pertama, ia dapat meningkatkan efisiensi sistem pembayaran secara drastis, mengurangi biaya transaksi, dan mempercepat penyelesaian.

Kedua, CBDC dapat meningkatkan inklusi keuangan. Masyarakat di daerah terpencil yang tidak memiliki akses ke perbankan fisik dapat dengan mudah memiliki 'dompet digital' CBDC melalui ponsel mereka, memungkinkan mereka untuk menerima bantuan sosial, menabung, dan melakukan pembayaran secara digital.

Ketiga, dan ini yang paling menarik dari perspektif kebijakan moneter Islam, CBDC yang berbasis akun

(*account-based*) dapat memberikan otoritas moneter alat baru untuk mengimplementasikan kebijakan. Sebagai contoh, bank sentral dapat secara langsung menyalurkan stimulus moneter ke dompet digital setiap warga negara. Bahkan, ada beberapa ide teoretis (meskipun kontroversial) bahwa CBDC dapat dirancang untuk memiliki 'biaya simpan' (*demurrage fee*) atau tingkat peluruhan nilai jika tidak dibelanjakan, yang secara efektif menjadi disinsentif terhadap penimbunan uang dan mendorong sirkulasi dana di sektor riil, sebuah tujuan yang sangat sejalan dengan prinsip ekonomi Islam.

Tentu saja, pengembangan CBDC juga menghadapi tantangan besar, termasuk isu privasi data, keamanan siber, dan dampaknya terhadap model bisnis perbankan komersial. Namun, banyak bank sentral di seluruh dunia, termasuk di negara-negara muslim, sedang aktif meneliti dan bereksperimen dengan CBDC. Prospek pengembangan CBDC yang dirancang untuk mendukung stabilitas, keadilan, dan inklusi finansial adalah salah satu area paling menarik yang akan membentuk masa depan sistem moneter Islam di abad ke-21.

KESIMPULAN

Bab ketiga ini telah mengalihkan lensa analisis dari level mikro-kontraktual ke level makroekonomi, memetakan bagaimana prinsip-prinsip fundamental ekonomi Islam membentuk sebuah arsitektur sistem moneter dan keuangan yang koheren. Terungkap bahwa inti dari sistem moneter Islam adalah de-komodifikasi uang; dengan mendefinisikan kembali uang sebagai fasilitas publik dan bukan sebagai komoditas, justifikasi logis untuk bunga dihilangkan dan fondasi diletakkan untuk

sistem yang secara inheren terikat pada sektor riil. Peran bank sentral dalam kerangka ini diperluas, tidak hanya sebagai penjaga stabilitas, tetapi juga sebagai otoritas tertinggi dalam pengawasan kepatuhan syariah, memastikan integritas sistem secara keseluruhan.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa pengelolaan makroekonomi tanpa suku bunga bukan hanya sebuah kemungkinan teoretis, tetapi juga sebuah realitas praktis yang diimplementasikan melalui seperangkat instrumen kebijakan moneter syariah. Instrumen seperti SBIS, GWM Syariah, dan penggunaan sukuk dalam operasi pasar terbuka telah terbukti menjadi perangkat yang efektif bagi bank sentral untuk mengelola likuiditas dan memberikan sinyal kebijakan. Proposisi utama yang mengemuka adalah bahwa sistem keuangan yang berbasis pada bagi hasil (*risk-sharing*) memiliki potensi stabilitas yang lebih unggul karena dilengkapi dengan mekanisme penstabil otomatis, yang mampu menyerap guncangan ekonomi secara lebih merata dibandingkan sistem berbasis utang (*risk-transfer*).

Perdebatan kontemporer utama yang teridentifikasi adalah tantangan operasional dalam *dual banking system*, di mana perbankan syariah masih menunjukkan tingkat korelasi yang tinggi dengan pergerakan suku bunga konvensional. Fenomena *benchmark rate problem* ini menunjukkan adanya kesulitan dalam menciptakan mekanisme penetapan harga yang sepenuhnya independen, yang menjadi agenda krusial bagi otentisitas dan pengembangan industri di masa depan. Harmonisasi regulasi internasional melalui lembaga seperti IFSB dan AAOIFI diakui sebagai faktor kunci untuk mendukung stabilitas dan pertumbuhan industri secara global.

Celah riset yang signifikan terletak pada validasi empiris dari klaim stabilitas sistem keuangan syariah. Diperlukan lebih banyak studi kuantitatif lintas negara yang membandingkan resiliensi sistem perbankan syariah dan konvensional dalam menghadapi guncangan

makroekonomi yang sebenarnya. Area riset krusial lainnya adalah pengembangan model transmisi kebijakan moneter syariah yang lebih komprehensif, untuk memahami secara lebih baik bagaimana kebijakan bank sentral memengaruhi variabel-variabel ekonomi riil tanpa melalui jalur suku bunga. Terakhir, lanskap mata uang digital yang terus berkembang membuka area penelitian yang luas dan mendesak mengenai perancangan *Central Bank Digital Currency* (CBDC) yang tidak hanya efisien, tetapi juga selaras dengan *Maqashid Syariah*.

GLOSARIUM BAB

- **AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)**: Lembaga standardisasi internasional yang berbasis di Bahrain, fokus pada pengembangan standar akuntansi, audit, tata kelola, dan syariah untuk lembaga keuangan Islam.
- **Dual Banking System**: Sebuah sistem perbankan nasional di mana bank syariah dan bank konvensional beroperasi secara berdampingan di bawah satu kerangka regulasi.
- **GWM (Giro Wajib Minimum) Syariah**: Persentase tertentu dari dana pihak ketiga yang wajib disimpan oleh bank syariah sebagai cadangan likuid di bank sentral. Merupakan instrumen kebijakan moneter kontraktif/ekspansif.
- **IFSB (Islamic Financial Services Board)**: Lembaga standardisasi internasional yang berbasis di Kuala Lumpur, berfungsi menetapkan standar prudensial dan pengawasan untuk menjaga stabilitas industri jasa keuangan syariah.
- **Inflasi**: Kenaikan tingkat harga umum barang dan jasa secara terus-menerus dalam suatu periode waktu, yang dipandang negatif dalam Islam karena menggerus nilai riil harta dan merugikan kaum berpendapatan tetap.

- **Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS)**: Pasar tempat bank-bank syariah dapat saling meminjamkan atau menempatkan dana jangka pendek untuk kebutuhan likuiditas, menggunakan instrumen-instrumen yang sesuai syariah.
- **Risk-Sharing (Berbagi Risiko)**: Prinsip di mana risiko suatu usaha didistribusikan secara adil antara penyedia modal dan pengelola usaha, menjadi dasar dari akad *mudharabah* dan *musyarakah*.
- **SBIS (Sertifikat Bank Indonesia Syariah)**: Surat berharga yang diterbitkan oleh Bank Indonesia berdasarkan prinsip syariah yang digunakan sebagai instrumen operasi pasar terbuka untuk menyerap likuiditas dari perbankan syariah.
- **Stabilitas Sistem Keuangan**: Sebuah kondisi di mana sistem keuangan (perbankan, pasar modal, dan lembaga lainnya) mampu berfungsi secara efektif, efisien, dan tangguh dalam mengalokasikan sumber dana dan menyerap guncangan.
- **Sukuk**: Sertifikat atau bukti kepemilikan bernilai sama yang merepresentasikan bagian kepemilikan atas suatu aset, proyek, atau investasi yang mendasarinya (*underlying asset*). Sering disebut sebagai obligasi syariah.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abduh, M., & Omar, M. A. (2022). Islamic monetary policy: A theoretical and empirical investigation. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, 18*(2), 113-135.
- Ahmed, H. (2021). Central banking and monetary policy in the Muslim world: A comparative analysis. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, 34*(1), 3-25. https://doi.org/10.4197/Islec.34-1.1

- Ali, S. S., & Ali, A. (2020). Central bank digital currency: A potential instrument for monetary policy in Islamic finance. *ISRA International Journal of Islamic Finance, 12*(2), 161-178. https://doi.org/10.1108/IJIF-08-2020-0183
- Ascarya, A., & Sanrego, Y. D. (2021). The effectiveness of dual monetary policy transmission in a dual financial system: The case of Indonesia. *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan, 24*(3), 333-356. https://doi.org/10.21098/bemp.v24i3.1610
- Chapra, M. U. (2008). The global financial crisis: Can Islamic finance help? *Islamic Economic Studies, 16*(1), 1-12.
- Feridun, M., & Kayalica, M. O. (2022). Financial stability of Islamic versus conventional banks: evidence from the dual banking system of Turkey. *Journal of Financial Regulation and Compliance, 30*(3), 329-346. https://doi.org/10.1108/JFRC-07-2021-0076
- Ginena, K., & Hamid, A. (Eds.). (2020). *Foundations of Shari'ah Governance of Islamic Banks*. Wiley.
- Hasan, Z. (2020). Stability of Islamic finance: A survey of the literature. *Journal of Risk and Financial Management, 13*(9), 211. https://doi.org/10.3390/jrfm13090211
- Ismal, R. (2021). *Islamic Monetary Policy Instruments: Theory and Practice*. Wiley.
- Zulkhibri, M. (2023). Macroeconomic stability and Islamic finance development: a new evidence. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 16*(2), 253-272. https://doi.org/10.1108/IMEFM-12-2020-0604

BAB IV:

STRUKTUR DAN TATA KELOLA BANK SYARIAH

PENDAHULUAN

Sebuah bangunan yang megah dan kokoh tidak hanya membutuhkan fondasi filosofis yang kuat dan material konstruksi yang berkualitas, tetapi juga rancang bangun arsitektur internal yang fungsional dan sistem pemeliharaan yang andal. Analogi ini sangat relevan bagi sebuah bank syariah. Setelah memahami filosofi (*Maqashid Syariah*), material konstruksi (*akad-akad fiqh*), dan lingkungan eksternal (*konteks makroekonomi*), kini saatnya untuk membedah 'jeroan' atau arsitektur internal dari institusi perbankan syariah itu sendiri. Bagian inilah yang akan menjawab pertanyaan krusial: bagaimana sebuah bank secara organisasional dirancang dan dikelola untuk memastikan bahwa idealisme syariah dapat terwujud secara konsisten dalam operasional sehari-hari?

Bab ini akan membawa pembaca masuk ke dalam ruang dewan, kantor-kantor operasional, dan mekanisme pengawasan internal sebuah

bank syariah. Pembahasan akan berfokus pada dua pilar kembar yang menopang integritas institusi: struktur organisasi dan tata kelola perusahaan (*governance*). Keduanya saling terkait dan menjadi penentu utama apakah sebuah bank syariah hanya menjadi 'syariah di papan nama' atau benar-benar 'syariah dalam praktik'. Tanpa struktur yang tepat dan tata kelola yang efektif, prinsip-prinsip luhur yang telah dibahas dalam bab-bab sebelumnya berisiko tinggi untuk tidak terimplementasi atau bahkan dilanggar.

Perjalanan dalam bab ini akan dimulai dengan memetakan struktur organisasi khas bank syariah. Kita akan menganalisis perbedaan-perbedaan fundamental dalam rancang bangun antara Bank Umum Syariah (BUS) yang berdiri mandiri dengan Unit Usaha Syariah (UUS) yang berada di bawah naungan bank konvensional. Pemahaman ini penting untuk mengapresiasi tantangan dan peluang yang dihadapi oleh masing-masing model dalam menjaga independensi dan otentisitas syariahnya. Kedudukan dan fungsi organ-organ utama seperti Direksi dan Dewan Komisaris juga akan dibedah dalam konteks tanggung jawab fidusia mereka yang diperluas, yang tidak hanya mencakup kepentingan pemegang saham tetapi juga kepatuhan terhadap syariah.

Fokus utama kemudian akan diarahkan pada sebuah organ yang menjadi ciri khas paling unik dan sentral dalam arsitektur bank syariah: Dewan Pengawas Syariah (DPS). Peran DPS akan dieksplorasi secara mendalam, melampaui sekadar fungsi 'stempel halal'. DPS akan diposisikan sebagai jantung dari tata kelola syariah, yang memiliki tugas, kewenangan, dan tanggung jawab yang signifikan dalam memastikan setiap denyut nadi operasional bank, mulai dari perancangan produk hingga penyelesaian sengketa, selaras dengan ketentuan syariah. Kualifikasi, independensi, dan mekanisme kerja DPS akan menjadi titik perhatian utama.

Dari DPS, cakupan analisis akan diperluas ke kerangka yang lebih besar, yaitu Tata Kelola Perusahaan yang Baik (*Good*

Corporate Governance - GCG) dalam bingkai syariah. GCG syariah mengadopsi prinsip-prinsip universal seperti transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, dan kewajaran, namun memberinya makna dan dimensi baru yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam. Bab ini akan mengkaji bagaimana prinsip-prinsip ini diterapkan dalam proses pengambilan keputusan strategis dan bagaimana bank syariah ditantang untuk tidak hanya melaporkan kinerja finansial, tetapi juga kinerja pencapaian *Maqashid Syariah*.

Untuk memastikan tata kelola berjalan efektif, diperlukan sistem kontrol internal yang kuat. Oleh karena itu, pembahasan akan dilanjutkan dengan menelaah pilar-pilar manajemen risiko dan kepatuhan. Konsep audit syariah (*shariah review*) akan diperkenalkan sebagai mekanisme verifikasi internal yang sistematis. Selain itu, prosedur penanganan pendapatan non-halal, sebuah isu praktis yang tak terhindarkan dalam operasional perbankan modern, akan dibahas secara detail, menunjukkan bagaimana bank syariah memiliki mekanisme untuk memurnikan (*tathhir*) pendapatannya.

Sebagai penutup, seluruh kerangka struktur dan tata kelola ini akan ditempatkan dalam konteks regulasi di Indonesia. Peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai pengawas prudensial dan amanat Undang-Undang Perbankan Syariah akan menjadi rujukan utama. Isu-isu strategis seperti kebijakan konsolidasi industri dan pembentukan bank syariah skala besar akan dianalisis dari perspektif dampaknya terhadap penguatan struktur dan tata kelola industri secara keseluruhan.

Setelah menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan memiliki pemahaman yang utuh tentang ‘mesin’ organisasi dan ‘sistem saraf’ tata kelola yang membuat sebuah bank syariah dapat berfungsi sesuai dengan mandatnya. Pemahaman ini krusial untuk dapat menilai kesehatan, integritas, dan keberlanjutan sebuah lembaga keuangan syariah, melampaui sekadar melihat laporan laba-ruginya.

4.1. Struktur Organisasi Bank Syariah

Struktur organisasi sebuah bank syariah, pada pandangan pertama, mungkin terlihat mirip dengan bank konvensional. Terdapat organ-organ yang lazim ditemukan dalam sebuah korporasi, seperti Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) sebagai otoritas tertinggi, Dewan Komisaris yang berfungsi sebagai pengawas, dan Direksi yang bertanggung jawab atas pengelolaan eksekutif. Namun, di balik kesamaan nomenklatur ini, terdapat perbedaan-perbedaan fundamental dalam filosofi, fungsi, dan, yang paling jelas, penambahan organ-organ spesifik yang tidak ditemukan di bank konvensional. Struktur ini dirancang untuk memastikan adanya lapisan pengawasan ganda: pengawasan korporasi konvensional dan pengawasan kepatuhan syariah.

Arsitektur organisasi bank syariah harus mampu mengakomodasi dua tujuan utama secara simultan. Pertama, ia harus efisien dan efektif sebagai sebuah entitas bisnis yang kompetitif, mampu merespons dinamika pasar, dan menghasilkan profitabilitas yang berkelanjutan. Kedua, ia harus menjadi benteng yang kokoh untuk menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dalam setiap aspek operasionalnya. Keseimbangan antara dua tujuan inilah yang menjadi tantangan utama dalam merancang struktur organisasi yang ideal.

Di Indonesia, sebagaimana diatur dalam UU Perbankan Syariah, struktur organisasi ini termanifestasi dalam dua bentuk utama, yaitu Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS). Perbedaan antara kedua bentuk ini memiliki implikasi yang signifikan terhadap otonomi, tata kelola, dan strategi bisnis. BUS, sebagai badan hukum yang mandiri, memiliki keleluasaan penuh untuk membangun strukturnya dari nol sesuai dengan visi syariahnya. Sebaliknya, UUS harus mengintegrasikan fungsi-

fungsi syariahnya ke dalam struktur bank konvensional induk yang sudah ada, yang sering kali menciptakan kompleksitas tersendiri.

Kedudukan Direksi dan Dewan Komisaris, meskipun secara umum menjalankan fungsi manajemen dan pengawasan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perseroan Terbatas, memiliki tanggung jawab tambahan yang eksplisit. Mereka tidak hanya bertanggung jawab atas kinerja keuangan perusahaan, tetapi juga bertanggung jawab secara hukum dan moral untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan usaha yang dijalankan telah sesuai dengan prinsip syariah, sebagaimana yang difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah.

Untuk mendukung tanggung jawab ini, struktur organisasi bank syariah biasanya dilengkapi dengan unit-unit kerja spesifik. Unit Kepatuhan (*Compliance Unit*) memiliki cakupan yang diperluas untuk mencakup kepatuhan syariah. Unit Audit Internal juga harus memiliki kompetensi untuk melakukan audit syariah. Beberapa bank bahkan memiliki divisi atau grup bisnis syariah yang secara khusus menangani pengembangan produk dan layanan syariah. Keberadaan dan kekuatan unit-unit pendukung inilah yang sering kali menjadi indikator seberapa serius sebuah bank mengintegrasikan prinsip syariah ke dalam DNA organisasinya.

Pada akhirnya, struktur organisasi sebuah bank syariah adalah cerminan dari komitmennya. Struktur yang baik adalah yang mampu menempatkan fungsi pengawasan syariah pada posisi yang sentral dan terhormat, memberikan sumber daya yang memadai bagi unit-unit terkait, dan memastikan bahwa pertimbangan syariah menjadi bagian tak terpisahkan dari proses pengambilan keputusan di semua tingkatan, dari teller di front office hingga direktur utama di C-suite.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah **restoran fine dining** ternama. **Struktur organisasi konvensional** adalah seperti dapur biasa: ada *Executive Chef* (**Direksi**) yang memimpin operasional, *Sous Chef* sebagai wakilnya, dan manajer restoran (**Dewan Komisaris**) yang mengawasi dari luar. Sekarang, bayangkan restoran ini ingin mendapatkan sertifikasi **Michelin Star** sekaligus sertifikasi **Halal** tingkat tertinggi. **Struktur organisasi syariah** pun dibentuk. Selain struktur dapur yang sudah ada, restoran ini kini wajib memiliki seorang **Ahli Makanan Halal independen** (**Dewan Pengawas Syariah**) yang memiliki otoritas penuh di dapur. Ia memiliki hak untuk memeriksa setiap bahan baku yang datang, memverifikasi proses penyembelihan, dan memastikan tidak ada kontaminasi silang antara area halal dan non-halal. *Executive Chef* tetap bertanggung jawab atas kreativitas menu dan profitabilitas restoran, tetapi ia tidak bisa meluncurkan menu baru tanpa persetujuan dari Ahli Halal ini. Restoran juga membentuk **Tim Kualitas Halal internal** (**Unit Kepatuhan Syariah**) yang setiap hari memeriksa implementasi SOP halal. Model **BUS** adalah seperti restoran yang dari awal dibangun sebagai restoran halal murni. Model **UUS** adalah seperti sebuah 'dapur halal' bersertifikat yang beroperasi di dalam sebuah hotel besar yang juga memiliki dapur non-halal lainnya.

4.1.1. Perbedaan Struktur Organisasi Bank Umum Syariah (BUS) dan UUS

Pilihan antara beroperasi sebagai Bank Umum Syariah (BUS) atau Unit Usaha Syariah (UUS) merupakan salah satu keputusan strategis paling fundamental bagi pelaku industri perbankan yang ingin masuk ke

pasar syariah di Indonesia. Keputusan ini membawa implikasi yang berbeda secara signifikan terhadap struktur organisasi, otonomi, permodalan, dan potensi pertumbuhan.

Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank syariah yang didirikan sebagai badan hukum tersendiri, terpisah sepenuhnya dari entitas bank lain. BUS memiliki Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) sendiri, permodalan sendiri, dan neraca keuangan yang independen. Struktur organisasinya lengkap dan mandiri, mencakup RUPS, Dewan Komisaris, Direksi, dan seluruh unit kerja fungsional yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah bank. Keunggulan utama dari model BUS adalah otonomi strategis yang penuh. Direksi BUS dapat merumuskan kebijakan, mengembangkan produk, dan membangun budaya korporat yang seratus persen fokus pada prinsip dan pasar syariah tanpa harus berkompromi dengan kepentingan strategis dari induk konvensional.

Kejelasan identitas sebagai entitas syariah murni juga menjadi kekuatan branding yang signifikan bagi BUS. Namun, tantangan yang dihadapi BUS, terutama yang baru didirikan, adalah kebutuhan investasi awal yang sangat besar untuk membangun infrastruktur, jaringan cabang, sistem teknologi informasi, dan brand awareness dari nol. Skala bisnisnya mungkin membutuhkan waktu lebih lama untuk mencapai tingkat efisiensi yang optimal.

Unit Usaha Syariah (UUS), di sisi lain, adalah sebuah divisi atau unit kerja di dalam sebuah Bank Umum Konvensional (BUK) yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. UUS bukan merupakan

badan hukum yang terpisah. Secara organisasional, UUS dipimpin oleh seorang Kepala Divisi/Direktur yang bertanggung jawab kepada Direksi BUK induk. Meskipun operasional dan pembukuan dana syariah wajib dipisahkan (*ring-fenced*) dari dana konvensional, UUS masih berbagi banyak sumber daya dengan induknya.

Keunggulan terbesar model UUS adalah kemampuannya untuk melakukan *leverage* atau memanfaatkan sumber daya yang sudah ada dari BUK induk. UUS dapat menggunakan jaringan cabang, ATM, sistem IT, dan bahkan sebagian sumber daya manusia dari induknya melalui konsep *office channeling* atau layanan syariah di kantor cabang konvensional. Hal ini memungkinkan UUS untuk berekspansi dengan cepat dan dengan biaya investasi yang jauh lebih rendah. UUS juga dapat memanfaatkan basis nasabah dari bank induknya sebagai target pasar awal.

Namun, model UUS juga memiliki kelemahan. Otonomi strategisnya terbatas dan sering kali harus selaras dengan strategi besar dari BUK induk. Terdapat potensi konflik kepentingan, misalnya dalam persaingan memperebutkan nasabah atau alokasi modal dari induk. Budaya korporat BUK induk yang konvensional mungkin sulit untuk diubah dan dapat memengaruhi atmosfer kerja di UUS. Yang paling krusial, identitas syariahnya mungkin terlihat kurang kuat di mata sebagian nasabah dibandingkan dengan BUS yang murni.

Menyadari tantangan ini, regulator (OJK) telah mengeluarkan kebijakan yang mendorong atau bahkan mewajibkan UUS yang telah mencapai skala aset tertentu

untuk melakukan *spin-off*, yaitu memisahkan diri dari induknya untuk menjadi BUS yang mandiri. Kebijakan ini bertujuan untuk mengakselerasi pertumbuhan industri perbankan syariah dengan menciptakan lebih banyak pemain berskala besar yang memiliki fokus dan otonomi penuh. Proses *spin-off* ini sendiri merupakan sebuah proyek transformasi organisasi yang sangat kompleks, yang melibatkan pemisahan sistem, aset, modal, dan sumber daya manusia.

4.1.2. Kedudukan Direksi dan Dewan Komisaris

Dalam struktur tata kelola perusahaan di Indonesia, termasuk di perbankan syariah, dikenal adanya sistem dua dewan (*two-tier board system*), yang terdiri dari Dewan Komisaris dan Direksi. Keduanya memiliki peran, fungsi, dan tanggung jawab yang berbeda namun saling melengkapi, yang bertujuan untuk menciptakan mekanisme *checks and balances* dalam pengelolaan perusahaan. Dalam konteks bank syariah, peran dan tanggung jawab kedua organ ini diperluas dengan adanya mandat untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip syariah.

Dewan Komisaris adalah organ perusahaan yang memiliki tugas utama untuk melakukan pengawasan secara umum dan/atau khusus atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya, baik mengenai perusahaan maupun usaha perusahaan, serta memberikan nasihat kepada Direksi. Dewan Komisaris diangkat dan diberhentikan oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Mereka bertindak sebagai wakil dari pemegang

saham untuk memastikan bahwa perusahaan dikelola dengan baik dan investasinya aman.

Dalam bank syariah, tanggung jawab pengawasan Dewan Komisaris ini secara eksplisit mencakup pengawasan terhadap pelaksanaan kepatuhan syariah oleh Direksi. Dewan Komisaris harus memastikan bahwa Direksi telah menindaklanjuti semua rekomendasi dan temuan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS). Mereka juga bertanggung jawab untuk memastikan bahwa bank memiliki sumber daya yang cukup dan sistem yang memadai untuk mendukung implementasi prinsip syariah. Sering kali, dalam struktur Dewan Komisaris sebuah bank syariah, dibentuk Komite-Komite seperti Komite Audit dan Komite Pemantau Risiko, yang dalam tugasnya juga harus mengintegrasikan aspek-aspek syariah.

Direksi adalah organ perusahaan yang berwenang dan bertanggung jawab penuh atas pengurusan perusahaan untuk kepentingan perusahaan, sesuai dengan maksud dan tujuan perusahaan. Direksi bersifat kolektif dan kolegial, artinya setiap anggota Direksi memiliki tanggung jawab bersama atas semua keputusan yang diambil. Mereka adalah organ eksekutif yang menjalankan operasional perusahaan sehari-hari.

Tanggung jawab Direksi bank syariah menjadi sangat unik dan kompleks. Selain bertanggung jawab atas pencapaian target-target bisnis dan keuangan seperti pertumbuhan aset, laba, dan efisiensi, Direksi juga merupakan pihak yang paling bertanggung jawab (*ultimately responsible*) atas implementasi prinsip syariah dalam setiap lini bisnis dan operasional. Direksi wajib

memastikan bahwa semua produk yang diluncurkan telah mendapat persetujuan DPS, semua akad dilaksanakan sesuai fatwa DSN-MUI, dan semua karyawan memahami serta mematuhi etika kerja Islami.

Direksi adalah pihak yang harus mengkomunikasikan dan meminta nasihat serta persetujuan dari DPS terkait inisiatif-inisiatif strategis perusahaan. Mereka juga wajib menyediakan semua data dan informasi yang dibutuhkan oleh DPS untuk menjalankan fungsi pengawasannya. Kegagalan Direksi dalam menjalankan tanggung jawab kepatuhan syariah ini dapat berakibat tidak hanya pada sanksi dari regulator, tetapi juga pada hilangnya kepercayaan publik dan krisis reputasi yang dapat membahayakan kelangsungan hidup bank.

Dengan demikian, sinergi antara Direksi, Dewan Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah menjadi kunci dari tata kelola yang efektif. Dewan Komisaris mengawasi, Direksi mengelola, dan DPS memberikan panduan syariah. Interaksi yang sehat dan saling menghormati di antara ketiga organ inilah yang akan memastikan bank syariah dapat berjalan di atas rel ganda: kesuksesan bisnis dan keberkahan syariah.

4.1.3. Fungsi Unit Kepatuhan dan Unit Audit Internal

Untuk mendukung Direksi dan Dewan Komisaris dalam menjalankan tanggung jawab mereka yang kompleks, struktur organisasi bank syariah harus dilengkapi dengan fungsi-fungsi kontrol internal yang kuat dan independen. Dua unit kerja yang memainkan

peran paling vital dalam lapis pertahanan internal ini adalah Unit Kepatuhan (*Compliance Unit*) dan Unit Audit Internal (*Internal Audit Unit*). Dalam konteks syariah, fungsi kedua unit ini diperluas secara signifikan untuk mencakup aspek kepatuhan terhadap prinsip syariah.

Unit Kepatuhan memiliki fungsi utama sebagai lapis pertahanan kedua (*second line of defense*). Tugasnya adalah untuk memastikan bahwa bank telah mematuhi semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, ketentuan dari regulator (OJK dan BI), serta kebijakan dan prosedur internal bank. Dalam bank syariah, cakupan "kepatuhan" ini diperluas secara eksplisit untuk mencakup kepatuhan terhadap seluruh fatwa DSN-MUI dan arahan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) internal.

Fungsi Unit Kepatuhan Syariah bersifat proaktif dan preventif. Unit ini terlibat dalam proses pengembangan produk baru untuk memastikan bahwa rancangan produk tersebut telah sejalan dengan ketentuan syariah sejak awal. Mereka juga bertanggung jawab untuk menyusun, mensosialisasikan, dan memantau implementasi dari Pedoman Operasional Standar (POS) yang terkait dengan transaksi syariah. Unit Kepatuhan bertindak sebagai 'konsultan internal' bagi unit-unit bisnis, memberikan nasihat dan panduan agar setiap inisiatif bisnis tetap berada dalam koridor regulasi dan syariah. Kepala Unit Kepatuhan biasanya memiliki jalur pelaporan langsung kepada Direktur Utama atau Direktur Kepatuhan untuk menjaga independensinya.

Unit Audit Internal berfungsi sebagai lapis pertahanan ketiga (*third line of defense*). Jika Unit

Kepatuhan lebih bersifat preventif, maka Unit Audit Internal lebih bersifat evaluatif dan retrospektif. Tugas utamanya adalah untuk memberikan keyakinan (*assurance*) yang independen dan objektif kepada Dewan Komisaris (melalui Komite Audit) dan Direksi mengenai efektivitas proses tata kelola, manajemen risiko, dan pengendalian internal di seluruh organisasi.

Di bank syariah, ruang lingkup audit internal ini mencakup **Audit Syariah Internal**. Tim audit internal harus memiliki auditor dengan kompetensi syariah yang memadai untuk dapat melakukan pemeriksaan terhadap implementasi kepatuhan syariah. Audit Syariah Internal akan menguji sampel transaksi untuk memverifikasi apakah akad yang digunakan sudah benar, apakah perhitungan bagi hasil sudah akurat, apakah pengelolaan dana non-halal sudah sesuai prosedur, dan apakah semua rekomendasi dari DPS telah ditindaklanjuti.

Laporan hasil audit internal, termasuk temuan-temuan terkait kepatuhan syariah, disampaikan kepada Direksi dan Komite Audit. Temuan-temuan ini menjadi dasar bagi manajemen untuk melakukan tindakan korektif dan perbaikan proses. Unit Audit Internal juga sering berkoordinasi dengan DPS untuk mendapatkan masukan mengenai area-area yang perlu menjadi fokus audit syariah. Independensi Unit Audit Internal sangat dijaga; secara fungsional, unit ini bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris melalui Komite Audit, bukan kepada Direksi yang diauditnya.

Kombinasi antara Unit Kepatuhan yang proaktif dan Unit Audit Internal yang evaluatif menciptakan

sebuah sistem pengendalian internal yang komprehensif. Keduanya bekerja sama untuk memastikan bahwa 'DNA syariah' tidak hanya tertulis dalam kebijakan, tetapi benar-benar terimplementasi, termonitor, dan terus-menerus diperbaiki dalam setiap proses bisnis bank.

4.2. Peran Sentral Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Di jantung arsitektur tata kelola bank syariah terdapat sebuah organ yang tidak memiliki padanan langsung dalam sistem perbankan konvensional: Dewan Pengawas Syariah (DPS). DPS bukanlah sekadar komite penasihat atau unit kepatuhan internal. Ia adalah sebuah lembaga fatwa dan pengawasan independen yang memiliki otoritas tertinggi dalam segala hal yang berkaitan dengan interpretasi dan implementasi prinsip syariah di dalam bank. Keberadaan DPS merupakan manifestasi kelembagaan dari prinsip akuntabilitas syariah dan berfungsi sebagai 'penjaga jiwa' atau kompas moral bagi bank. Perannya adalah untuk memastikan bahwa setiap kebijakan, produk, transaksi, dan bahkan budaya perusahaan senantiasa berada di atas rel syariah yang lurus.

Fungsi DPS bersifat ganda: ia berperan sebagai penasihat proaktif sekaligus sebagai auditor reaktif. Secara proaktif, DPS memberikan nasihat dan arahan kepada Direksi mengenai inisiatif-inisiatif bisnis baru, terlibat sejak tahap awal dalam perancangan produk untuk memastikan kesesuaiannya dengan syariah, dan memberikan pencerahan kepada seluruh organ bank mengenai perkembangan terbaru dalam Fiqh Muamalah. Secara reaktif, DPS melakukan pengawasan secara berkala terhadap implementasi fatwa-fatwanya, meninjau ulang transaksi yang telah terjadi, dan mengeluarkan opini syariah tahunan yang menjadi bagian tak terpisahkan dari laporan tahunan bank.

Otoritas DPS bersifat mengikat (*binding*) bagi seluruh jajaran bank, dari Direksi hingga staf di lini depan. Opini dan fatwa yang dikeluarkan oleh DPS bukanlah sekadar rekomendasi yang bisa diabaikan; ia memiliki kekuatan hukum internal yang setara dengan kebijakan Direksi atau anggaran dasar perusahaan. Jika DPS menyatakan sebuah produk atau transaksi tidak sesuai dengan syariah, maka manajemen wajib menghentikan atau memodifikasinya. Kewenangan ini menempatkan DPS pada posisi yang sangat strategis dan sentral, menjadikannya pilar utama yang menopang legitimasi dan kredibilitas syariah sebuah bank.

Peran sentral ini juga menjadikan DPS sebagai jembatan penting antara bank dengan otoritas syariah yang lebih tinggi (DSN-MUI) dan dengan masyarakat luas. DPS bertanggung jawab untuk menerjemahkan fatwa-fatwa DSN yang bersifat umum ke dalam pedoman operasional yang lebih teknis dan spesifik untuk banknya. DPS juga menjadi rujukan bagi nasabah dan publik yang memiliki pertanyaan atau keraguan mengenai aspek syariah dari produk dan layanan bank. Dengan demikian, DPS tidak hanya berfungsi sebagai pengawas internal, tetapi juga sebagai duta dan penjamin integritas syariah bank kepada dunia eksternal.

Analogi/Contoh Kasus:

Peran DPS dalam sebuah bank syariah dapat dianalogikan dengan **Mahkamah Agung Konstitusi** dalam sebuah negara. **Direksi** adalah **Pemerintah (Eksekutif)** yang bertugas menjalankan roda pemerintahan dan mendorong pertumbuhan ekonomi. **Regulator (OJK)** adalah **Parlemen** yang membuat undang-undang umum. Namun, setiap ‘undang-undang’ (produk) atau ‘kebijakan’ (strategi) yang dibuat oleh Pemerintah dan disetujui

Parlemen harus dapat diuji materinya di hadapan Mahkamah Agung Konstitusi (**DPS**). DPS memiliki wewenang final untuk menyatakan apakah suatu produk atau kebijakan sejalan dengan 'Konstitusi Dasar' (**Al-Qur'an, Sunnah, dan Fatwa DSN**). Keputusan DPS bersifat final dan mengikat; ia dapat membatalkan sebuah produk meskipun produk tersebut sangat menguntungkan secara finansial. Lembaga ini independen, para 'hakim'-nya (anggota DPS) memiliki kualifikasi yang sangat tinggi, dan mereka tidak dapat diintervensi oleh Pemerintah (Direksi).

4.2.1. Tugas, Kewenangan, dan Tanggung Jawab DPS

Untuk dapat menjalankan perannya secara efektif, DPS dibekali dengan serangkaian tugas, kewenangan, dan tanggung jawab yang telah diatur secara jelas dalam peraturan OJK dan Anggaran Dasar perusahaan. Rincian ini penting untuk memahami ruang lingkup kerja DPS yang komprehensif.

Tugas Utama DPS mencakup spektrum yang luas, dari hulu hingga hilir proses bisnis. Tugas utamanya adalah menilai dan memastikan pemenuhan prinsip syariah atas seluruh pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan oleh bank. Ini berarti DPS wajib memberikan opini syariah (*shariah opinion*) sebelum sebuah produk diluncurkan ke pasar. DPS juga bertugas untuk melakukan pengawasan secara periodik atas pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana, dan jasa keuangan lainnya.

Tugas penting lainnya adalah meminta data dan informasi kepada manajemen terkait aspek-aspek syariah

dari setiap kegiatan usaha bank. DPS juga berperan sebagai penasihat bagi Direksi, memberikan saran-saran perbaikan dan pengembangan layanan agar lebih sesuai dengan nilai-nilai Islam. Lebih jauh, DPS memiliki tugas untuk menjadi perantara antara bank dengan Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) dalam mengkomunikasikan usulan dan inovasi produk yang memerlukan fatwa dari tingkat nasional.

Kewenangan (Otoritas) DPS merupakan pilar yang menegakkan perannya. Kewenangan paling fundamental adalah mengeluarkan opini yang mengikat. DPS berwenang untuk menyetujui, menolak, atau menyetujui dengan syarat tertentu setiap produk atau layanan baru. Mereka memiliki akses penuh dan tidak terbatas terhadap semua dokumen, catatan transaksi, dan proses kerja yang dianggap relevan untuk menjalankan fungsi pengawasannya. DPS juga berwenang untuk memberikan rekomendasi yang wajib ditindaklanjuti oleh Direksi terkait temuan-temuan hasil pengawasannya. Jika ditemukan adanya pendapatan yang tidak sesuai dengan prinsip syariah, DPS berwenang untuk menetapkan prosedur pemurniannya.

Tanggung Jawab DPS bersifat vertikal dan horizontal. Secara vertikal, anggota DPS bertanggung jawab kepada Allah SWT atas fatwa dan opini yang mereka keluarkan. Ini adalah dimensi akuntabilitas tertinggi yang menuntut integritas dan kehati-hatian yang luar biasa. Secara horizontal, DPS bertanggung jawab kepada para pemegang saham melalui RUPS. Laporan hasil pengawasan tahunan DPS menjadi bagian

yang wajib disampaikan dalam RUPS, dan kinerja DPS dievaluasi oleh pemegang saham. DPS juga bertanggung jawab kepada regulator (OJK) dan DSN-MUI, dengan kewajiban untuk melaporkan hasil pengawasannya dan mematuhi semua peraturan dan fatwa yang berlaku. Tanggung jawab ini memastikan adanya mekanisme *check and balance* yang berlapis terhadap kinerja DPS itu sendiri.

4.2.2. Proses Pengawasan dan Sertifikasi Produk oleh DPS

Proses pengawasan dan sertifikasi produk yang dilakukan oleh DPS bukanlah sebuah proses ad-hoc, melainkan sebuah alur kerja yang sistematis dan terstruktur. Proses ini memastikan bahwa setiap produk yang sampai ke tangan nasabah telah melalui uji kelayakan syariah yang komprehensif. Secara umum, proses ini dapat diuraikan ke dalam beberapa tahapan kunci.

Tahap pertama adalah **Inisiasi dan Pengembangan Konsep**. Unit bisnis di dalam bank (misalnya, Divisi Ritel atau Divisi Korporasi) mengidentifikasi adanya kebutuhan pasar dan mengembangkan konsep produk baru. Pada tahap awal ini, unit bisnis idealnya sudah melakukan konsultasi informal dengan Unit Kepatuhan Syariah atau sekretariat DPS untuk mendapatkan gambaran awal mengenai koridor syariah yang relevan.

Tahap kedua adalah **Pengkajian Internal**. Konsep produk yang sudah lebih matang kemudian diajukan secara resmi ke Unit Kepatuhan Syariah. Unit ini akan melakukan pengkajian awal yang mendalam, yang mencakup analisis

struktur akad yang akan digunakan, perbandingan dengan fatwa DSN-MUI yang relevan, identifikasi potensi risiko syariah, dan penyiapan draf pedoman operasional standar (POS). Dokumen hasil kajian internal inilah yang akan menjadi materi utama untuk diajukan kepada DPS.

Tahap ketiga adalah **Presentasi dan Deliberasi DPS**. Manajemen bank, didampingi oleh Unit Kepatuhan Syariah, akan mempresentasikan proposal produk baru secara detail di hadapan rapat DPS. Rapat ini adalah forum diskusi yang kritis, di mana anggota DPS akan mengajukan pertanyaan-pertanyaan mendalam dari berbagai perspektif fiqh, hukum, dan bisnis. DPS akan menganalisis apakah struktur akadnya solid, apakah alur transaksinya bebas dari unsur *riba*, *gharar*, dan *maysir*, dan apakah produk tersebut secara substansial sejalan dengan *Maqashid Syariah*.

Tahap keempat adalah **Penerbitan Opini/Fatwa DPS**. Setelah melalui proses deliberasi yang cermat, DPS akan mengeluarkan keputusan resminya. Keputusan ini bisa berupa: (a) **Persetujuan Penuh**, jika produk dianggap telah sesuai dengan syariah; (b) **Persetujuan dengan Catatan/Syarat**, di mana DPS menyetujui peluncuran produk dengan syarat manajemen harus melakukan beberapa modifikasi atau perbaikan; atau (c) **Penolakan**, jika produk dianggap secara fundamental bertentangan dengan prinsip syariah dan tidak dapat diperbaiki. Keputusan ini dituangkan dalam sebuah dokumen resmi yang disebut Opini Syariah atau Fatwa DPS, yang menjadi dasar hukum internal bagi peluncuran produk.

Tahap kelima adalah **Pengawasan Pasca-Implementasi (*Post-Implementation Review*)**. Tugas DPS tidak berhenti setelah produk disertifikasi. Melalui mekanisme audit syariah internal, DPS secara berkala akan melakukan pengawasan terhadap implementasi produk tersebut di lapangan. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa praktik nyata dari produk tersebut konsisten dengan apa yang telah disetujui di atas kertas. Jika ditemukan adanya penyimpangan, DPS akan mengeluarkan rekomendasi perbaikan kepada manajemen. Proses yang terstruktur dari hulu ke hilir ini memastikan bahwa integritas syariah terjaga di setiap langkahnya.

4.2.3. Kualifikasi dan Independensi Anggota DPS

Kredibilitas dan efektivitas fungsi DPS sangat bergantung pada dua faktor fundamental: kualifikasi atau kompetensi para anggotanya, dan tingkat independensi mereka dari manajemen yang mereka awasi. Tanpa kedua pilar ini, DPS berisiko menjadi sekadar formalitas atau 'stempel karet' yang tidak memiliki kekuatan substantif. Oleh karena itu, regulator seperti OJK menetapkan standar yang ketat untuk kedua aspek ini.

Kualifikasi Anggota DPS menuntut adanya penguasaan dua bidang ilmu yang berbeda namun saling terkait: ilmu syariah dan ilmu ekonomi/keuangan. Seorang anggota DPS idealnya adalah seorang *faqih fil muamalah* (ahli hukum Islam di bidang transaksi) yang juga memahami dunia perbankan modern. Kualifikasi utamanya adalah memiliki pengetahuan yang mendalam dan komprehensif tentang Fiqh Muamalah, Ushul Fiqh

(metodologi hukum Islam), dan *Maqashid Syariah*. Latar belakang pendidikan formal di bidang syariah, idealnya hingga jenjang pascasarjana, menjadi prasyarat penting.

Namun, keahlian syariah saja tidak cukup. Anggota DPS juga wajib memiliki pengetahuan umum yang memadai mengenai praktik perbankan, keuangan, dan ekonomi konvensional. Pemahaman ini diperlukan agar mereka dapat melakukan analisis perbandingan, memahami konteks bisnis dari produk yang diajukan, dan memberikan solusi syariah yang praktis dan aplikatif, bukan sekadar fatwa teoretis. Di Indonesia, untuk dapat menjadi anggota DPS di sebuah bank, seorang calon harus terlebih dahulu lulus uji kelayakan dan kepatutan (*fit and proper test*) dan sering kali direkomendasikan atau disertifikasi oleh DSN-MUI.

Independensi Anggota DPS adalah pilar kedua yang tidak kalah pentingnya. Independensi menjamin bahwa opini dan fatwa yang dikeluarkan oleh DPS bersifat objektif, tidak dipengaruhi oleh tekanan atau kepentingan dari pihak manajemen maupun pemegang saham pengendali. Beberapa mekanisme kelembagaan diterapkan untuk menjaga independensi ini.

Pertama, dari sisi pengangkatan dan pemberhentian. Anggota DPS diangkat dan diberhenthentikan oleh RUPS, bukan oleh Direksi. Hal ini menempatkan mereka sejajar dengan Dewan Komisaris dan membuat mereka akuntabel kepada pemegang saham secara keseluruhan, bukan kepada manajemen. Kedua, dari sisi rangkap jabatan. Anggota DPS dilarang memegang jabatan eksekutif (Direksi) di lembaga keuangan syariah yang sama. Hal

ini untuk mencegah konflik kepentingan di mana ia harus mengawasi kebijakan yang ia buat sendiri.

Ketiga, dari sisi remunerasi. Gaji atau honorarium anggota DPS ditetapkan oleh RUPS dan tidak boleh didasarkan pada tingkat profitabilitas bank. Keterkaitan antara remunerasi dan laba dapat menciptakan insentif yang salah, di mana DPS mungkin terdorong untuk menyetujui produk yang menguntungkan tetapi meragukan secara syariah. Keempat, dari sisi pelaporan. DPS memiliki jalur pelaporan langsung kepada RUPS dan regulator, yang memungkinkan mereka untuk menyuarakan keprihatinan atau temuan penting tanpa harus melalui filter manajemen.

Kombinasi antara kualifikasi yang mumpuni dan independensi yang terjaga inilah yang memberikan DPS otoritas moral dan kelembagaan untuk menjalankan perannya sebagai benteng terakhir penjaga integritas syariah di dalam bank.

4.3. Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Good Corporate Governance - GCG) Syariah

Tata Kelola Perusahaan yang Baik atau *Good Corporate Governance* (GCG) adalah sebuah konsep universal yang merujuk pada serangkaian sistem, proses, dan aturan yang mengatur dan mengendalikan sebuah perusahaan. Tujuannya adalah untuk menciptakan nilai tambah bagi semua pemangku kepentingan (*stakeholders*) melalui peningkatan kinerja dan akuntabilitas. Prinsip-prinsip dasar GCG yang diakui secara internasional umumnya dirangkum dalam akronim TARIF: *Transparency* (Transparansi), *Accountability* (Akuntabilitas), *Responsibility*

(Responsibilitas), *Independency* (Independensi), dan *Fairness* (Kewajaran).

Perbankan syariah mengadopsi sepenuhnya prinsip-prinsip GCG universal ini karena sangat sejalan dengan nilai-nilai etika bisnis dalam Islam. Namun, GCG dalam konteks syariah tidak berhenti di situ. Ia menambahkan satu lapisan fundamental di atas kelima prinsip tersebut, yaitu Kepatuhan terhadap Prinsip Syariah (*Shariah Compliance*). Lapisan tambahan ini mentransformasi GCG konvensional menjadi sebuah kerangka yang lebih holistik dan berbasis nilai, yang sering disebut sebagai *Islamic Corporate Governance*.

Dalam kerangka GCG Syariah, tujuan perusahaan tidak lagi semata-mata memaksimalkan kekayaan pemegang saham (*shareholder wealth maximization*), tetapi diperluas untuk mencapai *maslahah* bagi seluruh pemangku kepentingan, termasuk nasabah, karyawan, masyarakat, lingkungan, dan pada akhirnya, mendapatkan ridha Allah SWT. Prinsip *Tauhid* menjadi landasan filosofisnya, di mana perusahaan dipandang sebagai amanah dari Tuhan yang harus dikelola secara bertanggung jawab. Akuntabilitas pun menjadi bersifat ganda: akuntabilitas horizontal kepada manusia dan akuntabilitas vertikal kepada Tuhan.

Implementasi GCG Syariah mengubah makna dari setiap prinsip TARIF. *Transparansi* tidak hanya berarti pengungkapan laporan keuangan, tetapi juga transparansi dalam penggunaan akad, perhitungan bagi hasil, dan pengelolaan dana sosial. *Akuntabilitas* tidak hanya diukur dari kinerja finansial, tetapi juga dari kinerja kepatuhan syariah dan dampak sosial. *Responsibilitas* tidak hanya mencakup tanggung jawab hukum kepada negara, tetapi juga tanggung jawab moral-etis untuk menghindari industri yang merusak. *Independensi* tidak hanya berlaku bagi Dewan

Komisaris, tetapi secara krusial juga harus dimiliki oleh Dewan Pengawas Syariah. *Fairness* tidak hanya berarti perlakuan yang sama kepada semua pemegang saham, tetapi juga perlakuan yang adil kepada nasabah pembiayaan dan nasabah penyimpan dana.

Dengan demikian, GCG Syariah bukanlah sebuah sistem yang sama sekali berbeda, melainkan sebuah penyempurnaan dan pendalaman dari GCG konvensional. Ia mengintegrasikan pertimbangan etis dan spiritual ke dalam setiap proses pengambilan keputusan, menjadikannya sebuah kerangka kerja yang lebih komprehensif untuk mencapai keberlanjutan bisnis dalam arti yang sesungguhnya: keberlanjutan finansial, sosial, dan spiritual.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan proses sertifikasi untuk sebuah produk makanan. **GCG Konvensional (TARIF)** adalah seperti mendapatkan sertifikasi dari **Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM)**. Proses ini memastikan produk tersebut aman dikonsumsi, komposisinya transparan, diproduksi secara higienis (akuntabel dan bertanggung jawab), dan diuji oleh laboratorium independen. Tujuannya adalah melindungi konsumen dan memastikan produk berkualitas. **GCG Syariah** adalah seperti menambahkan sertifikasi **Halal dari MUI** di atas sertifikasi BPOM. Proses sertifikasi halal tidak menggantikan standar BPOM, tetapi menambahkannya. Ia memeriksa lebih dalam: apakah bahan bakunya halal? Apakah proses produksinya tidak terkontaminasi najis? Apakah tujuan penjualannya membawa kebaikan? Dengan memiliki kedua sertifikat (BPOM dan Halal), produk tersebut tidak hanya terjamin aman dan berkualitas secara universal, tetapi juga terjamin suci dan baik dari perspektif nilai-nilai spiritual.

4.3.1. Prinsip-Prinsip GCG (Transparansi, Akuntabilitas, dsb.)

Implementasi GCG Syariah didasarkan pada elaborasi prinsip-prinsip universal TARIF yang diberi makna dan substansi baru dari perspektif Islam.

Transparansi (Keterbukaan Informasi). Dalam konteks syariah, transparansi melampaui kewajiban pengungkapan informasi keuangan yang material dan akurat. Ia juga mencakup kewajiban untuk secara jelas dan jujur menginformasikan kepada nasabah mengenai akad yang digunakan dalam setiap transaksi, hak dan kewajiban yang timbul darinya, serta mekanisme perhitungan margin keuntungan atau nisbah bagi hasil. Laporan tahunan bank syariah, selain menyajikan laporan keuangan, juga wajib menyajikan Laporan Hasil Pengawasan DPS dan Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Sosial (ZISWAF), sebagai wujud transparansi yang komprehensif.

Akuntabilitas (Pertanggungjawaban). Prinsip ini berarti adanya kejelasan fungsi dan pertanggungjawaban dari setiap organ perusahaan. Dalam GCG Syariah, akuntabilitas ini memiliki dimensi ganda. Secara horizontal, Direksi bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris dan RUPS atas kinerja keuangan dan operasional. Namun, secara vertikal dan horizontal, Direksi juga bertanggung jawab kepada DPS dan DSN-MUI atas kinerja kepatuhan syariah. Puncak dari akuntabilitas ini adalah keyakinan akan pertanggungjawaban di hadapan Tuhan atas pengelolaan amanah.

Responsibilitas (Tanggung Jawab). Prinsip ini menekankan kepatuhan perusahaan terhadap peraturan

perundang-undangan yang berlaku dan tanggung jawabnya terhadap masyarakat dan lingkungan. GCG Syariah memperluas makna responsibilitas ini dengan mandat untuk secara proaktif berkontribusi pada kemaslahatan umum (*maslahah*) dan menghindari segala bentuk kerusakan (*mafsadah*). Ini terwujud dalam kebijakan pembiayaan yang selektif (menghindari bisnis haram), program CSR yang sejalan dengan nilai Islam, dan komitmen terhadap keuangan berkelanjutan (*sustainable finance*).

Independensi (Kemandirian). Prinsip ini menuntut agar perusahaan dikelola secara profesional tanpa benturan kepentingan dan pengaruh atau tekanan dari pihak manapun. Dalam bank syariah, penekanan independensi ini sangat kuat pada organ-organ pengawasan, yaitu Dewan Komisaris dan, terutama, Dewan Pengawas Syariah. Independensi DPS dari Direksi yang diawasinya adalah prasyarat mutlak bagi efektivitas fungsi tata kelola syariah.

Fairness (Kewajaran dan Kesetaraan). Prinsip ini menuntut adanya perlakuan yang adil dan setara kepada seluruh pemangku kepentingan, baik pemegang saham mayoritas maupun minoritas, serta nasabah. Dalam GCG Syariah, konsep keadilan (*'adl*) ini menjadi sangat sentral. Ia tidak hanya berarti perlakuan yang sama, tetapi juga menempatkan sesuatu sesuai pada tempatnya. Ini berarti memberikan imbal hasil yang adil kepada nasabah penyimpan dana, menawarkan skema pembiayaan yang tidak eksploitatif kepada nasabah pembiayaan, dan memberikan kompensasi yang layak kepada karyawan.

4.3.2. Penerapan GCG dalam Pengambilan Keputusan Strategis

Prinsip-prinsip GCG Syariah bukanlah sekadar pajangan dalam laporan tahunan; ia harus terinternalisasi dan menjadi panduan dalam proses pengambilan keputusan strategis di tingkat Direksi dan Dewan Komisaris. Penerapan GCG ini mengubah secara fundamental parameter dan proses dalam menentukan arah kebijakan perusahaan.

Ketika manajemen bank syariah akan mengambil sebuah keputusan strategis, misalnya, melakukan akuisisi terhadap lembaga keuangan lain, meluncurkan lini bisnis baru, atau masuk ke pasar geografis baru, prosesnya tidak lagi dapat didasarkan semata-mata pada analisis finansial konvensional seperti *Net Present Value* (NPV) atau *Internal Rate of Return* (IRR). Kerangka GCG Syariah menuntut adanya analisis tambahan yang komprehensif dari perspektif syariah dan *maslahah*.

Proses ini biasanya melibatkan beberapa langkah. Pertama, setiap proposal keputusan strategis harus dilengkapi dengan **Kajian Risiko dan Kepatuhan Syariah**. Kajian ini disiapkan oleh Unit Kepatuhan Syariah atau tim khusus, yang mengidentifikasi potensi isu-isu syariah yang mungkin timbul dari keputusan tersebut. Misalnya, jika akan mengakuisisi bank lain, bagaimana proses pemurnian aset-aset non-halal dari bank target? Jika akan meluncurkan produk *fintech* baru, apakah skema akad digitalnya sudah sesuai dengan fatwa?

Kedua, proposal tersebut beserta kajiannya wajib **dikonsultasikan dengan Dewan Pengawas Syariah**

(DPS). DPS akan memberikan pandangan, nasihat, atau bahkan fatwa formal mengenai inisiatif strategis tersebut. Peran DPS di sini bukan sebagai penghambat, melainkan sebagai mitra strategis yang memastikan bahwa pertumbuhan bisnis tidak mengorbankan integritas syariah. Pandangan dari DPS ini menjadi salah satu input krusial yang harus dipertimbangkan secara serius oleh Direksi dalam pengambilan keputusan final.

Ketiga, dalam rapat Direksi dan Dewan Komisaris, **pertimbangan *Maqashid Syariah*** harus menjadi salah satu agenda pembahasan. Para pengambil keputusan tidak hanya bertanya, "Apakah ini akan menguntungkan?", tetapi juga, "Apakah keputusan ini akan berkontribusi pada pemeliharaan harta umat (*hifzh al-mal*)?", "Apakah ini akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (*hifzh al-nafs*)?", "Apakah ini memiliki dampak sosial dan lingkungan yang positif?". Pertanyaan-pertanyaan ini mengangkat level diskusi dari sekadar profitabilitas jangka pendek ke keberlanjutan jangka panjang.

Sebagai contoh, sebuah proposal untuk memberikan pembiayaan besar kepada perusahaan yang memiliki rekam jejak buruk dalam hal lingkungan mungkin akan terlihat menarik dari sisi finansial. Namun, dalam kerangka GCG Syariah, Dewan Komisaris dan Direksi, dengan masukan dari DPS, dapat menolak proposal tersebut dengan alasan ia bertentangan dengan prinsip responsibilitas dan tujuan memelihara kemaslahatan umum. Dengan demikian, GCG Syariah berfungsi sebagai filter etis yang terintegrasi dalam mesin pengambilan keputusan strategis perusahaan.

4.3.3. Pengungkapan Kinerja Maqashid Syariah

Salah satu area pengembangan paling mutakhir dan menantang dalam implementasi GCG Syariah adalah upaya untuk mengukur dan melaporkan kinerja bank tidak hanya dari sisi finansial, tetapi juga dari sisi pencapaian tujuan-tujuan luhur syariah, atau *Maqashid Syariah*. Ini merupakan langkah logis dari prinsip transparansi dan akuntabilitas, yang menuntut bank untuk menunjukkan kepada para pemangku kepentingan sejauh mana ia telah berhasil menjalankan misinya yang lebih luas, melampaui sekadar mencetak laba.

Pengungkapan Kinerja *Maqashid Syariah* didasarkan pada kesadaran bahwa rasio-rasio keuangan konvensional seperti ROA (Return on Assets) atau ROE (Return on Equity) tidak mampu menangkap esensi dan dampak riil dari sebuah lembaga keuangan Islam. Sebuah bank mungkin memiliki ROA yang tinggi, tetapi jika mayoritas pembiayaannya disalurkan ke sektor konsumtif yang kurang produktif dan kontribusinya pada pengentasan kemiskinan minimal, maka dari perspektif *Maqashid*, kinerjanya mungkin dianggap belum optimal.

Untuk mengatasi ini, para akademisi dan praktisi telah mengembangkan berbagai model dan kerangka kerja untuk mengkuantifikasi kinerja berbasis *Maqashid*. Salah satu pendekatan yang umum adalah dengan mengembangkan sebuah **Indeks Kinerja Syariah** (*Islamic Banking Performance Index*). Indeks ini biasanya terdiri dari beberapa komponen yang mewakili lima pilar *Maqashid* (*hifzh al-din, nafs, 'aql, nasl, mal*).

Setiap pilar kemudian diwakili oleh beberapa indikator kuantitatif dan kualitatif. Sebagai contoh:

- **Kinerja Pemeliharaan Agama (*Hifzh al-Din*)** dapat diukur dari rasio dana ZISWAF yang berhasil dihimpun dan disalurkan, jumlah pembiayaan untuk sektor keagamaan, atau jumlah jam pelatihan syariah bagi karyawan.

- **Kinerja Pemeliharaan Jiwa (*Hifzh an-Nafs*)** dapat diukur dari jumlah pembiayaan untuk sektor kesehatan, pangan halal, dan proyek-proyek lingkungan, serta tingkat kepuasan dan kesejahteraan karyawan.

- **Kinerja Pemeliharaan Akal (*Hifzh al-'Aql*)** dapat diukur dari jumlah pembiayaan untuk sektor pendidikan, beasiswa yang diberikan, atau investasi bank dalam riset dan pengembangan.

- **Kinerja Pemeliharaan Keturunan (*Hifzh an-Nasl*)** dapat diukur melalui produk pembiayaan kepemilikan rumah untuk keluarga muda atau kontribusi pada program-program yang mendukung ketahanan keluarga.

- **Kinerja Pemeliharaan Harta (*Hifzh al-Mal*)** diukur tidak hanya dari profitabilitas, tetapi juga dari rasio pembiayaan bagi hasil terhadap total pembiayaan (menunjukkan kontribusi pada kewirausahaan), rasio pembiayaan UMKM, dan efisiensi operasional.

Hasil dari pengukuran ini kemudian disajikan dalam laporan tahunan bank, sering kali dalam bentuk Laporan Keberlanjutan (*Sustainability Report*) atau Laporan Tata Kelola Syariah. Pengungkapan ini memberikan gambaran yang jauh lebih holistik kepada para pemangku kepentingan. Bagi investor yang berorientasi etis, laporan ini menjadi alat untuk menilai dampak sosial dari investasinya. Bagi regulator, ini menjadi alat untuk memonitor kontribusi industri terhadap pembangunan nasional. Bagi masyarakat, ini adalah wujud akuntabilitas bank terhadap misi sosialnya.

Meskipun metodologi pengukurannya masih terus berkembang dan belum sepenuhnya terstandarisasi, tren menuju pengungkapan kinerja *Maqashid Syariah* menunjukkan pendewasaan industri perbankan syariah, yang secara serius berupaya untuk menjembatani kesenjangan antara teori ideal dan praktik nyata.

4.4. Manajemen Risiko dan Kepatuhan Internal

Operasional sebuah bank pada hakikatnya adalah bisnis mengelola risiko. Bank syariah, seperti halnya bank konvensional, terekspos pada berbagai jenis risiko finansial dan operasional, seperti risiko kredit (pembiayaan), risiko pasar, risiko likuiditas, dan risiko operasional. Oleh karena itu, penerapan kerangka manajemen risiko yang komprehensif dan sistem pengendalian internal yang kuat adalah prasyarat mutlak bagi keberlangsungan hidup dan kesehatan bank. Namun, bank syariah memiliki lapisan kompleksitas tambahan: ia juga menghadapi serangkaian risiko unik yang timbul dari kewajibannya untuk mematuhi prinsip-prinsip syariah.

Kerangka manajemen risiko di bank syariah, dengan demikian, harus bersifat ganda. Ia harus mengadopsi dan mengimplementasikan praktik-praktik terbaik manajemen risiko yang diakui secara internasional (seperti kerangka Basel), sekaligus mengembangkan alat dan metodologi khusus untuk mengidentifikasi, mengukur, memitigasi, dan memantau risiko-risiko yang spesifik syariah. Kegagalan dalam mengelola risiko-risiko unik ini tidak hanya berdampak pada kerugian finansial, tetapi juga dapat menyebabkan kerugian reputasi yang jauh lebih merusak.

Sistem Pengendalian Internal (SPI) berbasis syariah menjadi tulang punggung dari manajemen risiko ini. SPI adalah serangkaian kebijakan, prosedur, dan aktivitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai bagi pencapaian tujuan perusahaan, termasuk tujuan kepatuhan syariah. Ini mencakup segala hal, mulai dari pemisahan tugas (*segregation of duties*) yang jelas, proses otorisasi transaksi yang berlapis, hingga sistem pelaporan yang akurat dan tepat waktu.

Salah satu komponen paling vital dalam SPI syariah adalah proses audit atau tinjauan syariah (*shariah review*). Ini adalah sebuah pemeriksaan sistematis untuk memastikan bahwa seluruh aktivitas bank telah sesuai dengan fatwa, aturan, dan pedoman yang dikeluarkan oleh otoritas syariah (DSN dan DPS). Audit ini berfungsi sebagai mekanisme verifikasi independen terhadap efektivitas fungsi kepatuhan syariah.

Isu praktis lain yang memerlukan sistem kontrol yang ketat adalah penanganan pendapatan yang diragukan kehalalannya atau yang secara jelas non-halal. Dalam operasional yang kompleks, kemungkinan bank menerima pendapatan semacam ini (misalnya, denda keterlambatan dari nasabah atau pendapatan bunga dari

transaksi yang tidak sengaja dengan lembaga konvensional) hampir tidak bisa dihindari. Bank syariah wajib memiliki prosedur yang jelas untuk mengidentifikasi, memisahkan, dan menyalurkan dana non-halal ini untuk kegiatan sosial melalui proses yang disebut pemurnian (*tathhir*).

Secara keseluruhan, manajemen risiko dan kepatuhan internal dalam bank syariah adalah sebuah disiplin yang menuntut integrasi antara keahlian finansial dan keahlian syariah. Tujuannya adalah untuk membangun sebuah organisasi yang tidak hanya tangguh dalam menghadapi volatilitas pasar, tetapi juga teguh dalam menjaga integritas prinsipnya.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan mengelola sebuah **pembangkit listrik tenaga nuklir**. **Manajemen Risiko Konvensional** adalah seperti semua protokol keselamatan standar: memastikan reaktor didinginkan dengan benar (manajemen risiko likuiditas), struktur bangunannya tahan gempa (manajemen risiko operasional), dan operatornya terlatih dengan baik. Tujuannya adalah mencegah kebocoran radiasi yang membahayakan (krisis finansial). **Manajemen Risiko Syariah** adalah seperti menambahkan satu set protokol tambahan yang sangat ketat: **protokol penanganan limbah nuklir** (**pendapatan non-halal**). Limbah ini, meskipun jumlahnya kecil, sangat berbahaya dan tidak boleh tercampur dengan output utama (listrik bersih). Harus ada prosedur identifikasi, pemisahan, dan penyimpanan yang sangat ketat di fasilitas khusus (**proses *tathhir***). Selain itu, ada sebuah **badan pengawas nuklir independen** (**DPS/Audit Syariah**) yang secara berkala melakukan inspeksi mendadak untuk memastikan semua protokol (baik standar maupun khusus) dipatuhi tanpa

kompromi. Kegagalan dalam menangani limbah ini tidak hanya menyebabkan denda, tetapi juga hilangnya kepercayaan publik secara total terhadap keamanan pembangkit listrik tersebut.

4.4.1. Sistem Pengendalian Internal (SPI) Berbasis Syariah

Sistem Pengendalian Internal (SPI) berbasis syariah adalah sebuah kerangka kerja integral yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan ganda bank, profitabilitas dan kepatuhan syariah, dapat tercapai. SPI ini dibangun di atas fondasi SPI konvensional yang dikenal luas (seperti kerangka COSO), yang mencakup lima komponen: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi & komunikasi, dan pemantauan. Namun, setiap komponen ini diresapi dengan nilai-nilai dan persyaratan syariah.

Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*) dalam konteks syariah dimulai dari "nada di puncak" (*tone at the top*). Ini berarti Direksi dan Dewan Komisaris harus menunjukkan komitmen yang nyata dan tidak ambigu terhadap integritas dan nilai-nilai etika Islam. Budaya perusahaan harus dibangun di atas prinsip amanah, *siddiq* (kejujuran), dan *fathanah* (kecerdasan). Struktur organisasi, sebagaimana dibahas sebelumnya, harus memberikan kedudukan yang kuat dan independen bagi fungsi pengawasan syariah (DPS).

Penilaian Risiko (*Risk Assessment*) diperluas untuk mencakup identifikasi dan analisis risiko-risiko yang spesifik syariah, seperti risiko ketidakpatuhan syariah (*shariah non-compliance risk*), risiko hukum

akibat sengketa akad, dan risiko reputasi akibat persepsi pelanggaran syariah. Proses ini menuntut kolaborasi antara unit manajemen risiko dan para ahli syariah.

Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*) adalah kebijakan dan prosedur konkret yang diterapkan untuk memitigasi risiko. Dalam SPI syariah, ini mencakup aktivitas pengendalian yang sangat spesifik. Misalnya, harus ada *checklist* kepatuhan syariah untuk setiap pengajuan pembiayaan, sistem IT harus dirancang untuk dapat memisahkan dan menghitung bagi hasil secara akurat, dan harus ada mekanisme otorisasi berlapis untuk setiap transaksi yang melibatkan akad-akad kompleks atau pembayaran dana non-halal.

Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*). Komponen ini menekankan pentingnya alur informasi yang akurat dan tepat waktu. Dalam SPI syariah, ini berarti harus ada sistem pelaporan yang efektif dari unit bisnis kepada DPS. Komunikasi juga mencakup sosialisasi fatwa DSN dan kebijakan DPS secara efektif kepada seluruh karyawan, untuk memastikan semua pihak memahami aturan main yang berlaku.

Pemantauan (*Monitoring*). Aktivitas pemantauan dilakukan untuk memastikan bahwa SPI berjalan efektif seiring waktu. Ini dilakukan melalui evaluasi berkelanjutan oleh manajemen, serta melalui audit yang independen. Dalam konteks syariah, peran sentral dalam pemantauan dimainkan oleh fungsi Audit Syariah Internal dan pengawasan langsung oleh DPS. Laporan hasil pemantauan ini menjadi dasar untuk perbaikan sistem secara terus-menerus. Dengan mengintegrasikan pertimbangan syariah

ke dalam setiap komponennya, SPI berbasis syariah menciptakan sebuah sistem pertahanan yang komprehensif untuk menjaga integritas operasional bank.

4.4.2. Audit Syariah (Shariah Review) dan Prosedurnya

Audit Syariah, atau *Shariah Review*, adalah sebuah proses pemeriksaan sistematis yang dilakukan untuk memberikan keyakinan (*assurance*) secara independen mengenai apakah seluruh aktivitas dan operasional bank telah dilaksanakan sesuai dengan prinsip, aturan, dan pedoman syariah yang dikeluarkan oleh otoritas yang berwenang (DSN-MUI dan DPS). Audit Syariah merupakan bagian integral dari fungsi pemantauan dalam SPI dan menjadi alat utama bagi DPS dan manajemen untuk memastikan kepatuhan syariah secara *ex-post* (setelah transaksi terjadi).

Tujuan utama dari Audit Syariah adalah untuk mengidentifikasi adanya penyimpangan atau ketidakpatuhan syariah dalam praktik, menilai efektivitas pengendalian internal terkait syariah, dan memberikan rekomendasi perbaikan untuk mencegah terulangnya penyimpangan di masa depan. Ruang lingkupnya sangat luas, mencakup audit terhadap dokumentasi kontrak, proses transaksi, perhitungan bagi hasil dan margin, pengelolaan dana ZISWAF, hingga strategi pemasaran dan pelaporan keuangan.

Prosedur Audit Syariah umumnya mengikuti tahapan standar audit, namun dengan fokus dan metodologi yang spesifik.

1. **Perencanaan Audit:** Auditor Syariah (baik internal maupun eksternal) akan merencanakan auditnya dengan memahami terlebih dahulu area-area bisnis bank, mengidentifikasi fatwa dan regulasi syariah yang relevan, serta menilai area-area yang memiliki risiko ketidakpatuhan syariah tertinggi.

2. **Pekerjaan Lapangan (Pengujian):** Auditor akan melakukan pengujian dengan mengambil sampel transaksi. Prosedurnya mencakup:

    - **Pengujian Kepatuhan Akad:** Memeriksa apakah dokumentasi akad pembiayaan atau simpanan telah sesuai dengan standar yang ditetapkan DPS dan apakah rukun serta syarat akad telah terpenuhi.
    - **Verifikasi Perhitungan:** Melakukan penghitungan ulang (rekalkulasi) atas pembagian hasil untuk deposito *mudharabah* atau margin keuntungan untuk pembiayaan *murabahah* untuk memastikan akurasinya.
    - **Penelusuran (Tracing):** Menelusuri alur transaksi untuk memastikan implementasinya di lapangan sesuai dengan akad. Misalnya, dalam *murabahah*, menelusuri bukti pembelian barang oleh bank sebelum dijual ke nasabah.
    - **Inspeksi dan Wawancara:** Melakukan inspeksi terhadap proses kerja dan

mewawancarai staf terkait untuk memahami tingkat pemahaman dan kepatuhan mereka terhadap prosedur syariah.

3. **Pelaporan Hasil Audit:** Berdasarkan temuan di lapangan, auditor akan menyusun Laporan Hasil Audit Syariah. Laporan ini akan menguraikan temuan-temuan ketidakpatuhan (jika ada), akar penyebabnya, dampak atau risikonya, serta rekomendasi tindakan korektif. Laporan ini disampaikan kepada Direksi, Komite Audit, dan yang terpenting, kepada Dewan Pengawas Syariah.

DPS akan menggunakan laporan hasil audit ini sebagai salah satu dasar utama dalam menyusun Opini Syariah tahunannya. Dengan demikian, Audit Syariah menjadi mata dan telinga bagi DPS di seluruh penjuru organisasi, memastikan bahwa pengawasan tidak hanya bersifat teoretis di tingkat kebijakan, tetapi juga menyentuh praktik riil di tingkat transaksi.

4.4.3. Penanganan dan Prosedur Pemurnian Pendapatan Non-Halal (Tathhir)

Salah satu isu praktis yang paling unik dan penting dalam operasional bank syariah adalah penanganan pendapatan yang tidak sesuai dengan prinsip syariah, atau yang sering disebut sebagai Pendapatan Non-Halal (PNH). Kesadaran akan kemungkinan timbulnya PNH ini menunjukkan pragmatisme dan kehati-hatian

dalam Fiqh Muamalah. Dalam sistem yang kompleks dan berinteraksi dengan ekonomi konvensional, bank syariah mungkin secara tidak sengaja atau karena kondisi di luar kendalinya menerima pendapatan yang status kehalalannya diragukan.

Sumber-sumber PNH ini bisa beragam. Sumber yang paling umum adalah denda yang dikenakan kepada nasabah yang mampu tetapi sengaja menunda-nunda pembayaran angsuran. Denda ini diperbolehkan untuk tujuan pendisiplinan (*ta'zir*), tetapi dana yang terkumpul tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank karena akan menyerupai bunga atas keterlambatan. Sumber lainnya bisa berupa pendapatan bunga yang diterima dari penempatan dana di bank koresponden konvensional di luar negeri, atau pendapatan dari transaksi yang di kemudian hari ditemukan adanya cacat akad.

Prinsip dasar dalam Islam adalah bahwa pendapatan yang diperoleh dari sumber yang haram tidak boleh dimiliki atau dimanfaatkan oleh pihak yang menerimanya. Pendapatan tersebut harus 'dibersihkan' atau 'disucikan' dari aset bank. Proses pemurnian aset dari unsur-unsur non-halal inilah yang disebut dengan **Tathhir**. Bank syariah wajib memiliki kebijakan dan sistem pengendalian internal yang jelas untuk menangani PNH.

Prosedur penanganan PNH ini melibatkan beberapa langkah kunci:

1. **Identifikasi:** Bank harus memiliki sistem akuntansi yang mampu mengidentifikasi dan melacak sumber-sumber pendapatan yang diklasifikasikan

sebagai PNH. Setiap PNH yang diterima harus dicatat secara terpisah dari pendapatan halal bank.

2. **Pengukuran dan Pemisahan:** Unit akuntansi atau kepatuhan akan secara periodik (biasanya bulanan atau triwulanan) menghitung total PNH yang terkumpul. Jumlah ini kemudian dipisahkan dari rekening pendapatan operasional bank dan dipindahkan ke dalam sebuah rekening khusus yang disebut 'Rekening Dana Kebajikan' atau 'Rekening Penampungan PNH'.

3. **Pengawasan DPS:** Seluruh proses identifikasi, pengukuran, dan pemisahan PNH ini harus berada di bawah pengawasan dan verifikasi dari Dewan Pengawas Syariah (DPS). DPS memastikan bahwa perhitungannya akurat dan tidak ada PNH yang tercampur dengan pendapatan halal bank.

4. **Penyaluran (Distribusi):** Dana PNH yang terkumpul di rekening khusus tersebut tidak boleh didiamkan. Bank, atas persetujuan DPS, wajib menyalurkannya untuk kepentingan sosial dan kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*). Sesuai fatwa DSN-MUI, dana ini dapat digunakan untuk pembangunan fasilitas umum seperti jembatan, toilet umum, perbaikan jalan, atau disumbangkan untuk korban bencana alam dan program pengentasan kemiskinan. Penting untuk dicatat bahwa dana ini tidak boleh digunakan untuk aktivitas ibadah murni seperti pembangunan masjid, karena berasal dari sumber yang tidak baik.

5. **Pelaporan:** Bank wajib melaporkan secara transparan jumlah PNH yang diterima dan disalurkan dalam laporan keuangannya, biasanya dalam Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Kebajikan.

Prosedur *tathhir* ini menunjukkan komitmen serius bank syariah terhadap kemurnian sumber pendapatannya. Ini adalah mekanisme built-in yang memastikan bahwa laba bersih yang pada akhirnya dibagikan kepada pemegang saham dan nasabah penyimpan dana benar-benar berasal dari sumber-sumber yang halal dan berkah.

4.5. Standarisasi dan Regulasi di Indonesia

Struktur dan tata kelola bank syariah di Indonesia tidak dibiarkan berkembang secara bebas, melainkan diatur dalam sebuah kerangka regulasi nasional yang komprehensif. Tujuan dari standarisasi dan regulasi ini adalah untuk memastikan pertumbuhan industri yang sehat, stabil, dan teratur; melindungi kepentingan nasabah dan publik; serta menjaga integritas dan kepercayaan terhadap sistem keuangan syariah secara keseluruhan. Kerangka regulasi ini dibangun secara berlapis, melibatkan berbagai lembaga dengan fungsi yang spesifik, mulai dari pengawasan prudensial hingga penetapan standar syariah.

Pilar utama dari kerangka regulasi ini adalah Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Undang-undang ini merupakan *lex specialis* yang memberikan landasan hukum yang kuat dan setara bagi perbankan syariah, memisahkannya dari UU Perbankan konvensional. UU ini secara

definitif mengatur segala aspek mengenai perbankan syariah, mulai dari jenis-jenis usaha yang boleh dilakukan, bentuk badan hukum (BUS dan UUS), hingga persyaratan dan fungsi organ-organ tata kelola seperti Direksi, Dewan Komisaris, dan yang paling krusial, Dewan Pengawas Syariah. UU ini secara resmi memberikan mandat kepada Majelis Ulama Indonesia (melalui DSN-MUI) sebagai otoritas tunggal dalam penetapan fatwa syariah di bidang keuangan.

Pelaksanaan dan pengawasan terhadap amanat UU ini dijalankan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). OJK berperan sebagai regulator dan pengawas utama bagi seluruh industri jasa keuangan di Indonesia, termasuk perbankan syariah. Fungsi OJK dalam hal ini adalah pengawasan mikroprudensial, yang berarti OJK bertanggung jawab untuk memastikan kesehatan dan kepatuhan dari setiap individu bank syariah. OJK menetapkan berbagai peraturan turunan yang detail mengenai permodalan, kualitas aset, manajemen risiko, GCG, dan transparansi laporan keuangan bagi bank syariah.

Selain pengawasan prudensial, OJK juga memiliki peran penting dalam pengembangan industri. OJK secara aktif merumuskan peta jalan (*roadmap*) pengembangan perbankan syariah, mendorong literasi dan inklusi keuangan syariah, serta mengeluarkan kebijakan-kebijakan strategis yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan pangsa pasar industri. Salah satu kebijakan strategis yang paling signifikan dalam beberapa tahun terakhir adalah kebijakan yang mendorong konsolidasi.

Kebijakan konsolidasi ini dilatarbelakangi oleh kesadaran bahwa industri perbankan syariah di Indonesia, meskipun jumlah pemainnya banyak, masih didominasi oleh bank-bank berskala kecil dengan modal yang terbatas. Keterbatasan skala ini

menjadi hambatan bagi efisiensi, kemampuan inovasi teknologi, dan kapasitas untuk membiayai proyek-proyek besar. Untuk mengatasi hal ini, OJK mendorong bank-bank syariah untuk melakukan merger atau akuisisi guna menciptakan bank syariah skala besar dengan permodalan yang kuat. Puncak dari kebijakan ini adalah terbentuknya Bank Syariah Indonesia (BSI) dari hasil merger tiga bank syariah milik BUMN. Diharapkan, kehadiran bank-bank syariah 'raksasa' ini dapat menjadi lokomotif yang menarik gerbong industri untuk tumbuh lebih cepat dan bersaing secara lebih efektif, baik di tingkat nasional maupun global.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan industri **penerbangan nasional**. **UU Perbankan Syariah** adalah seperti **Undang-Undang Penerbangan** yang menetapkan aturan dasar: jenis pesawat apa yang boleh beroperasi, syarat menjadi maskapai, hak dan kewajiban penumpang, dan standar keselamatan minimum. **OJK** adalah seperti **Kementerian Perhubungan cq. Direktorat Jenderal Perhubungan Udara**. Mereka adalah regulator yang menerbitkan aturan teknis yang sangat detail (misalnya, jam terbang maksimum pilot, interval perawatan pesawat, prosedur darurat) dan melakukan inspeksi rutin untuk memastikan setiap maskapai patuh. **Kebijakan konsolidasi** adalah seperti kebijakan pemerintah yang mendorong beberapa maskapai kecil dengan rute terbatas untuk bergabung menjadi satu maskapai nasional besar (seperti Garuda Indonesia Group). Tujuannya adalah agar maskapai hasil merger ini memiliki armada yang lebih besar, jaringan rute internasional yang lebih luas, efisiensi biaya yang lebih baik, dan kemampuan untuk berinvestasi pada pesawat-pesawat baru yang lebih canggih, sehingga dapat bersaing dengan maskapai-maskapai global seperti Singapore Airlines atau Emirates.

4.5.1. Peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam Pengawasan Prudential

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memegang peran sentral sebagai 'wasit' dan 'penjaga gawang' bagi industri perbankan syariah di Indonesia. Tugas utamanya adalah melakukan pengawasan berbasis prudensial, yaitu serangkaian kegiatan pengawasan yang bertujuan untuk menjaga agar setiap bank syariah senantiasa berada dalam kondisi yang sehat, baik secara finansial maupun operasional, guna melindungi dana masyarakat yang dipercayakan kepadanya dan menjaga stabilitas sistem keuangan.

Pengawasan prudensial yang dilakukan OJK terhadap bank syariah mencakup beberapa area kunci. Pertama adalah **permodalan**. OJK menetapkan rasio Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM) atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR) yang harus dipenuhi oleh bank syariah, sejalan dengan standar internasional Basel. Modal yang kuat berfungsi sebagai bantalan untuk menyerap kerugian yang tidak terduga dan menjadi indikator utama kekuatan sebuah bank.

Kedua adalah **kualitas aset**. Aset utama bank adalah pembiayaan yang disalurkan. OJK mengawasi kualitas dari portofolio pembiayaan ini melalui indikator seperti *Non-Performing Financing* (NPF). OJK menetapkan ambang batas NPF yang dapat ditoleransi dan mewajibkan bank untuk membentuk Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) yang memadai untuk menutupi potensi kerugian dari pembiayaan bermasalah.

Ketiga adalah **manajemen**. OJK melakukan penilaian terhadap kualitas manajemen bank melalui uji kelayakan dan kepatutan (*fit and proper test*) bagi calon Direksi dan Dewan Komisaris. OJK juga menilai efektivitas penerapan manajemen risiko dan tata kelola perusahaan (GCG) di dalam bank.

Keempat adalah **rentabilitas atau profitabilitas**. OJK memantau kemampuan bank dalam menghasilkan laba melalui rasio-rasio seperti *Return on Assets* (ROA) dan *Net Operating Margin* (NOM). Profitabilitas yang sehat dan berkelanjutan penting agar bank dapat terus tumbuh dan memperkuat modalnya.

Kelima adalah **likuiditas**. OJK memastikan bank memiliki aset likuid yang cukup untuk memenuhi semua kewajiban jangka pendeknya, seperti penarikan dana oleh nasabah. Rasio-rasio seperti *Financing to Deposit Ratio* (FDR) dipantau secara ketat.

Untuk menjalankan fungsi pengawasan ini, OJK menggunakan dua pendekatan utama. **Pengawasan tidak langsung (*off-site supervision*)** dilakukan melalui analisis terhadap laporan-laporan berkala yang wajib disampaikan oleh bank. **Pengawasan langsung (*on-site supervision*)** dilakukan melalui pemeriksaan langsung ke kantor bank untuk melakukan verifikasi, inspeksi, dan diskusi mendalam dengan manajemen. Jika OJK menemukan adanya pelanggaran atau kelemahan, ia memiliki wewenang untuk memberikan sanksi, mulai dari teguran tertulis, penurunan tingkat kesehatan bank, hingga pembatasan kegiatan usaha. Peran pengawasan prudensial yang efektif dari OJK ini menjadi jaminan

utama bagi keamanan dan kesehatan industri perbankan syariah nasional.

4.5.2. UU Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah tonggak sejarah (*milestone*) dan landasan yuridis paling fundamental bagi eksistensi dan pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Sebelum adanya UU ini, kegiatan perbankan syariah hanya diatur secara terbatas dalam beberapa pasal di UU Perbankan umum, yang sering kali menimbulkan ketidakpastian hukum dan menghambat pertumbuhan. Kehadiran UU ini sebagai sebuah undang-undang yang terpisah (*lex specialis*) memberikan beberapa penegasan dan penguatan krusial.

Pertama, UU ini memberikan **definisi dan landasan hukum yang jelas** bagi bank syariah dan prinsip-prinsip yang melandasinya. Ia secara tegas menyatakan bahwa kegiatan usaha perbankan syariah wajib didasarkan pada Prinsip Syariah sebagaimana difatwakan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Penegasan ini secara resmi mengintegrasikan sistem hukum nasional dengan sistem hukum Islam (melalui fatwa DSN-MUI) dalam ranah keuangan.

Kedua, UU ini **mengatur secara komprehensif mengenai kelembagaan**. Ia merinci dua bentuk badan hukum yang diizinkan, yaitu Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS), serta mengatur kemungkinan pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

(BPRS). UU ini juga yang secara eksplisit mewajibkan setiap bank syariah untuk memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan mengatur tugas, wewenang, serta proses pengangkatannya.

Ketiga, UU ini **memperluas cakupan kegiatan usaha** yang dapat dilakukan oleh bank syariah. Selain fungsi intermediasi dasar, UU ini secara eksplisit mengizinkan bank syariah untuk melakukan kegiatan-kegiatan lain yang sesuai dengan syariah, seperti melakukan penyertaan modal sementara (untuk penyelamatan pembiayaan), bertindak sebagai wali amanat, dan menyalurkan dana ZISWAF. Perluasan ini memberikan fleksibilitas bagi bank syariah untuk mengembangkan layanannya.

Keempat, UU ini **memberikan dasar hukum bagi penyelesaian sengketa**. Ia menetapkan bahwa setiap sengketa perbankan syariah harus diselesaikan melalui musyawarah, mediasi perbankan, atau melalui lembaga arbitrase (Badan Arbitrase Syariah Nasional - BASYARNAS) atau Pengadilan Agama, jika tidak tercapai kesepakatan. Ini memberikan kepastian hukum bagi nasabah dan bank dalam penyelesaian sengketa.

Kelima, yang tidak kalah penting, UU ini memberikan **amanat untuk *spin-off***. UU ini mewajibkan UUS yang asetnya telah mencapai persentase tertentu dari total aset bank induknya untuk melakukan pemisahan menjadi BUS. Ketentuan ini menjadi pendorong utama bagi proses konsolidasi dan penguatan struktur permodalan industri perbankan syariah.

Dengan adanya UU Perbankan Syariah, industri ini tidak lagi dipandang sebagai pemain pinggiran, melainkan sebagai bagian integral dari sistem keuangan nasional yang memiliki legitimasi, perlindungan, dan arah pengembangan yang jelas dari negara.

4.5.3. Kebijakan Konsolidasi dan Pembentukan Bank Syariah Besar

Salah satu arah kebijakan strategis yang paling menonjol dari regulator keuangan Indonesia dalam beberapa tahun terakhir adalah mendorong konsolidasi di industri perbankan syariah. Kebijakan ini lahir dari sebuah diagnosis bahwa industri perbankan syariah nasional, meskipun telah bertumbuh, menghadapi sebuah tantangan struktural yang signifikan: fragmentasi dan kurangnya skala ekonomi. Sebelum era konsolidasi, pasar diisi oleh banyak bank syariah (baik BUS maupun UUS) yang rata-rata memiliki modal yang relatif kecil, pangsa pasar yang terbatas, dan jangkauan operasional yang tidak luas.

Keterbatasan skala ini menimbulkan beberapa konsekuensi negatif. Pertama, **inefisiensi biaya**. Bank-bank kecil sulit mencapai efisiensi operasional (*economies of scale*), yang membuat rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) mereka cenderung tinggi. Hal ini pada gilirannya membuat mereka sulit menawarkan harga (margin/bagi hasil) yang kompetitif. Kedua, **keterbatasan kapasitas pembiayaan**. Dengan modal yang cekak, bank-bank syariah kecil tidak mampu

untuk membiayai proyek-proyek infrastruktur atau korporasi skala besar yang padat modal.

Ketiga, **keterbatasan inovasi teknologi**. Investasi dalam digitalisasi perbankan (seperti pengembangan *mobile banking* canggih, *big data analytics*, dan *artificial intelligence*) membutuhkan biaya yang sangat besar, yang sering kali tidak terjangkau oleh bank-bank kecil. Keempat, **daya saing yang rendah**. Secara keseluruhan, bank-bank kecil ini kesulitan untuk bersaing secara efektif dengan bank-bank konvensional raksasa yang mendominasi pasar.

Untuk mengatasi problem struktural ini, OJK dan Pemerintah secara aktif mendorong kebijakan konsolidasi. Tujuannya adalah untuk menciptakan beberapa bank syariah jangkar (*anchor banks*) yang memiliki skala bisnis dan permodalan yang besar. Diharapkan, bank-bank besar ini akan memiliki daya saing yang jauh lebih kuat, baik di level domestik maupun internasional.

Wujud paling nyata dari kebijakan ini adalah inisiatif pemerintah yang mendorong merger tiga bank syariah milik Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah, menjadi satu entitas tunggal. Proses merger ini rampung pada awal tahun 2021 dengan lahirnya **PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI)**. Pembentukan BSI secara drastis mengubah peta industri. BSI langsung melesat menjadi bank syariah terbesar di Indonesia dan masuk ke dalam jajaran 10 bank terbesar di tanah air dari sisi aset.

Dampak dari kebijakan konsolidasi ini diharapkan bersifat multifaset. Dengan skala yang jauh lebih besar, BSI dan bank-bank besar lainnya diharapkan mampu:

- Mencapai efisiensi biaya yang lebih baik dan menawarkan produk yang lebih kompetitif.
- Meningkatkan kapasitasnya untuk membiayai proyek-proyek strategis nasional.
- Melakukan investasi besar-besaran dalam teknologi digital untuk meningkatkan layanan.
- Memperluas jangkauan ke segmen-segmen pasar baru.
- Menjadi 'lokomotif' yang dapat menarik pertumbuhan ekosistem industri halal dan keuangan syariah secara keseluruhan.

Meskipun proses konsolidasi juga menghadirkan tantangannya sendiri, seperti integrasi budaya kerja dan sistem teknologi yang berbeda, arah kebijakan ini dipandang sebagai langkah yang niscaya dan strategis untuk mengakselerasi pertumbuhan dan meningkatkan kontribusi perbankan syariah bagi perekonomian nasional.

KESIMPULAN

Bab keempat ini telah melakukan dekonstruksi terhadap arsitektur internal dan mekanisme tata kelola yang menjadi kerangka operasional bagi bank syariah. Terungkap bahwa struktur organisasi bank syariah dirancang secara unik untuk mengakomodasi dualisme tujuan: mencapai kinerja bisnis yang unggul sekaligus menjaga kepatuhan mutlak terhadap prinsip syariah. Pembedaan antara model Bank Umum Syariah

(BUS) yang mandiri dan Unit Usaha Syariah (UUS) yang terafiliasi menunjukkan adanya pertukaran (*trade-off*) strategis antara otonomi dan akselerasi pertumbuhan melalui pemanfaatan sumber daya induk.

Sintesis dari pembahasan menempatkan Dewan Pengawas Syariah (DPS) sebagai organ paling sentral dan pembeda dalam lanskap tata kelola. DPS bukan hanya berfungsi sebagai penasihat, melainkan sebagai lembaga fatwa dan audit independen dengan otoritas yang mengikat, yang perannya krusial dalam menjaga legitimasi dan otentisitas syariah sebuah bank. Efektivitas DPS sangat bergantung pada kualifikasi keilmuan ganda (syariah dan keuangan) serta independensi struktural para anggotanya. Kerangka *Good Corporate Governance* (GCG) Syariah juga ditunjukkan sebagai sebuah evolusi dari GCG konvensional, yang diperkaya dengan prinsip kepatuhan syariah dan tujuan pencapaian *maslahah*, yang menuntut adanya pelaporan kinerja berbasis *Maqashid Syariah*.

Perdebatan utama yang mengemuka dalam literatur dan praktik adalah mengenai efektivitas dan independensi nyata dari fungsi pengawasan syariah. Terdapat kekhawatiran mengenai potensi 'regulator capture' di tingkat mikro, di mana DPS mungkin menjadi terlalu dekat dengan manajemen yang diawasinya, sehingga mengurangi objektivitasnya. Tantangan lain adalah memastikan bahwa seluruh lapisan organisasi, terutama di lini depan, benar-benar memahami dan menginternalisasi fatwa dan pedoman dari DPS, bukan sekadar menjalankannya sebagai prosedur administratif. Kebijakan konsolidasi yang digalakkan oleh regulator, meskipun bertujuan positif untuk penguatan skala, juga memunculkan pertanyaan tentang bagaimana menjaga kelincahan dan kedalaman pengawasan syariah dalam sebuah organisasi yang menjadi jauh lebih besar dan kompleks.

Celah riset yang perlu dieksplorasi lebih lanjut mencakup beberapa area. Pertama, diperlukan studi empiris yang lebih mendalam

mengenai dampak berbagai model tata kelola syariah terhadap kinerja keuangan dan kinerja *maqashid* bank. Apakah terdapat perbedaan kinerja yang signifikan antara bank dengan DPS yang sangat proaktif dibandingkan dengan yang lebih pasif? Kedua, penelitian mengenai efektivitas mekanisme audit syariah internal dan eksternal masih terbatas; diperlukan pengembangan metodologi dan standar audit syariah yang lebih robas dan seragam. Ketiga, dampak jangka panjang dari kebijakan *spin-off* dan konsolidasi terhadap budaya kepatuhan syariah di bank-bank yang terlibat merupakan area penelitian yang sangat relevan dan strategis untuk masa depan industri perbankan syariah di Indonesia.

GLOSARIUM BAB

- **Bank Umum Syariah (BUS)**: Bank syariah yang beroperasi sebagai badan hukum tersendiri, terpisah dan independen dari bank konvensional.
- **Dewan Pengawas Syariah (DPS)**: Sebuah dewan yang terdiri dari para ahli syariah yang bertugas mengawasi dan memberikan nasihat kepada direksi bank untuk memastikan seluruh kegiatan usaha bank sesuai dengan Prinsip Syariah.
- **Good Corporate Governance (GCG) Syariah**: Serangkaian prinsip dan mekanisme tata kelola perusahaan yang baik (transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, kewajaran) yang diintegrasikan dengan prinsip kepatuhan terhadap syariah.
- **Konsolidasi**: Proses penggabungan atau peleburan beberapa bank menjadi satu bank yang lebih besar dan kuat, bertujuan untuk meningkatkan skala ekonomi, efisiensi, dan daya saing.
- **Opini Syariah**: Sebuah pernyataan atau fatwa resmi yang dikeluarkan oleh DPS yang menyatakan status kepatuhan syariah dari sebuah produk, transaksi, atau kebijakan bank.

- **Pendapatan Non-Halal (PNH)**: Pendapatan yang diterima oleh bank syariah dari sumber-sumber yang tidak sesuai dengan prinsip syariah, yang wajib dipisahkan dan disalurkan untuk dana kebajikan.
- ***Shariah Compliance* (Kepatuhan Syariah)**: Ketaatan dan kepatuhan terhadap seluruh prinsip, aturan, dan fatwa syariah dalam semua aspek kegiatan usaha lembaga keuangan.
- ***Spin-Off***: Proses pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) dari bank konvensional induknya untuk menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang mandiri dan berbadan hukum sendiri.
- ***Tathhir* (Pemurnian)**: Proses membersihkan atau menyucikan harta atau pendapatan bank dari unsur-unsur non-halal dengan cara menyalurkannya untuk kepentingan sosial.
- **Unit Usaha Syariah (UUS)**: Sebuah unit kerja atau divisi di dalam bank umum konvensional yang secara khusus menjalankan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abdullah, D. A., & Kassim, S. (2021). The influence of Shariah governance on Islamic banks' performance: A systematic literature review. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 12*(6), 844-862. https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2020-0291
- Al-Malkawi, H. A. N., & Iqbal, R. (2022). Corporate governance in Islamic banking: a new paradigm. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society, 22*(3), 565-585. https://doi.org/10.1108/CG-05-2021-0177
- Aziz, A., & Avi, A. (2023). The merger of Indonesian state-owned Islamic banks: Post-merger performance and challenges. *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam, 9*(1), 123-140. https://doi.org/10.20885/jeki.vol9.iss1.art9

- Garas, S. N. (2020). The role of the Shariah Supervisory Board in the development of Islamic finance. In *The Routledge Handbook of Islamic Finance*. Routledge.
- Hasan, Z., & Rahman, R. A. (2021). *Shari'ah Governance in Islamic Banks*. IBFIM.
- Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*. Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 94.
- Karim, A. A. (2019). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Edisi ke-6). Rajawali Pers.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *Roadmap Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia 2020-2025*. OJK.
- Rahman, A. A., & Bukair, A. A. (2023). Shariah audit effectiveness: the role of Shariah committee and internal Shariah audit. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 14*(1), 118-135. https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2020-0348
- Sutedi, A. (2020). *Good Corporate Governance di Sektor Jasa Keuangan Syariah*. Sinar Grafika.

BAB V

PENGHIMPUNAN DANA BERBASIS WADI'AH DAN MUDHARABAH

PENDAHULUAN

Setelah memahami fondasi, kerangka hukum, konteks makroekonomi, dan arsitektur tata kelola, pembahasan kini memasuki jantung operasional perbankan syariah: aktivitas bisnis inti. Seperti halnya bank konvensional, fungsi utama bank syariah adalah sebagai lembaga intermediasi, yaitu menjembatani pihak yang memiliki kelebihan dana (nasabah penyimpan) dengan pihak yang membutuhkan dana (nasabah pembiayaan). Bab ini akan fokus pada sisi pertama dari fungsi intermediasi tersebut, yaitu aktivitas penghimpunan dana dari masyarakat, yang dalam neraca perbankan dikenal sebagai sisi liabilitas atau Dana Pihak Ketiga (DPK).

Aktivitas penghimpunan dana atau *funding* adalah napas kehidupan bagi sebuah bank. Tanpa kemampuan untuk menarik dana dari masyarakat secara berkelanjutan, bank tidak akan memiliki 'amunisi' untuk disalurkan sebagai pembiayaan dan tidak akan dapat menjalankan

fungsinya. Namun, cara bank syariah menghimpun dana secara fundamental berbeda dari bank konvensional. Jika bank konvensional 'membeli' dana dari nasabah dengan imbalan bunga, bank syariah 'menerima' dana tersebut melalui akad-akad yang sesuai dengan syariah, yang mengubah secara total hubungan hukum dan ekonomi antara bank dan nasabah.

Bab ini akan mengupas tuntas dua pilar utama akad penghimpunan dana dalam perbankan syariah: akad *Wadi'ah* (titipan) dan akad *Mudharabah* (investasi bagi hasil). Kedua akad ini merepresentasikan dua filosofi yang berbeda dalam menempatkan dana di bank. *Wadi'ah* memposisikan nasabah sebagai penitip murni yang memprioritaskan keamanan dana, sementara *Mudharabah* memposisikan nasabah sebagai investor (*shahibul mal*) yang siap berbagi risiko dan keuntungan dengan bank sebagai pengelola dana (*mudharib*). Pilihan antara kedua jenis akad ini memberikan fleksibilitas bagi nasabah untuk memilih produk simpanan yang paling sesuai dengan profil risiko dan tujuan keuangannya.

Pembahasan akan dimulai dengan menguraikan prinsip-prinsip umum yang mendasari DPK syariah, menekankan konsep dana sebagai amanah dan bagaimana sistem penjaminan simpanan syariah memberikan lapisan keamanan bagi para deposan. Dari sana, kita akan menyelami detail teknis dan aplikasi dari masing-masing akad. Untuk akad *Wadi'ah*, akan dianalisis bagaimana prinsip titipan yang dijamin (*yad dhamanah*) diterapkan pada produk Giro dan Tabungan, serta justifikasi syariah mengenai pemberian 'bonus' sukarela dari bank kepada nasabah.

Fokus kemudian akan beralih ke akad *Mudharabah*, yang menjadi dasar bagi produk-produk simpanan berorientasi investasi. Mekanisme Tabungan dan Deposito *Mudharabah* akan dibedah, dengan penekanan khusus pada bagaimana nisbah bagi hasil ditentukan, dihitung, dan didistribusikan secara adil dan transparan. Interaksi antara produk simpanan ini dengan kinerja investasi bank di sisi aset akan menjadi sorotan utama.

Selain itu, bab ini juga akan mengeksplorasi strategi-strategi yang digunakan oleh bank syariah untuk meningkatkan kualitas DPK-nya. Persaingan untuk mendapatkan dana murah atau *Current Account Savings Account* (CASA) menjadi sangat krusial bagi kesehatan biaya dana (*cost of fund*) bank. Inovasi layanan perbankan digital akan dianalisis sebagai salah satu strategi kunci dalam memenangkan persaingan ini.

Sebagai penutup, akan diperkenalkan konsep *Mudharabah Muqayyadah* atau investasi terikat, sebuah produk penghimpunan dana yang lebih canggih di mana nasabah dapat memilih secara spesifik proyek atau sektor yang akan didanai oleh uangnya. Ini adalah bentuk investasi yang lebih terarah dan menunjukkan potensi perbankan syariah untuk menjadi platform bagi investasi berdampak (*impact investing*).

Setelah menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan memiliki pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana bank syariah membangun basis pendanaannya, perbedaan mendasar antara produk simpanan syariah dan konvensional, serta hak dan kewajiban yang melekat pada nasabah sebagai penitip maupun sebagai investor.

5.1. Prinsip Dana Pihak Ketiga (DPK) Syariah

Dana Pihak Ketiga (DPK) merupakan sumber pendanaan utama yang menopang hampir seluruh aktivitas operasional sebuah bank. Dalam perbankan syariah, pengelolaan DPK didasarkan pada serangkaian prinsip yang secara fundamental membedakannya dari praktik perbankan konvensional. Prinsip-prinsip ini tidak hanya mengubah mekanisme teknis penghimpunan dana, tetapi juga merekonstruksi hubungan antara bank dan nasabah penyimpan ke dalam sebuah kerangka yang berlandaskan amanah, keadilan, dan transparansi.

Prinsip paling fundamental adalah bahwa DPK syariah diperlakukan sebagai **Amanah (Kepercayaan)**. Ketika nasabah menempatkan dananya di bank syariah, ia tidak sedang meminjamkan uang kepada bank untuk mendapatkan bunga. Sebaliknya, ia sedang menitipkan atau menginvestasikan dananya, mempercayakan bank untuk mengelolanya sesuai dengan koridor syariah. Konsep amanah ini menempatkan beban tanggung jawab yang sangat besar pada bank untuk bertindak secara pruden, profesional, dan selalu demi kepentingan terbaik nasabah, sesuai dengan akad yang disepakati. Pelanggaran terhadap amanah ini bukan hanya merupakan wanprestasi kontrak, tetapi juga sebuah pelanggaran etika yang serius.

Berdasarkan konsep amanah ini, DPK dalam perbankan syariah secara garis besar diklasifikasikan ke dalam **dua kategori utama berdasarkan tujuan dan akad yang mendasarinya**. Kategori pertama adalah **Dana Berbasis Titipan (*Wadi'ah*)**. Dalam skema ini, nasabah bertindak sebagai penitip (*muwaddi'*) dan bank sebagai penerima titipan (*mustawda'*). Tujuan utama nasabah adalah keamanan; ia ingin memastikan dananya aman dan likuid (dapat ditarik kapan saja). Dana ini dijamin keutuhannya oleh bank. Kategori kedua adalah **Dana Berbasis Investasi (*Mudharabah*)**. Di sini, nasabah bertindak sebagai investor (*shahibul mal*) dan bank sebagai pengelola investasi (*mudharib*). Tujuan utama nasabah adalah mendapatkan imbal hasil. Dana ini tidak dijamin pokoknya jika terjadi kerugian bisnis (di luar kelalaian bank), karena nasabah setuju untuk berbagi risiko.

Pembedaan yang tegas antara dana titipan dan dana investasi ini memiliki implikasi akuntansi dan manajemen risiko yang sangat penting. Bank harus memastikan bahwa kedua jenis dana ini tidak tercampuraduk dan dikelola sesuai dengan

sifatnya masing-masing. Transparansi kepada nasabah mengenai karakteristik dan risiko dari setiap jenis simpanan menjadi sebuah keharusan.

Untuk melindungi dana masyarakat dari risiko kegagalan bank, sistem keuangan syariah modern juga dilengkapi dengan mekanisme **Perlindungan Dana Nasabah oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) Syariah**. Di Indonesia, LPS menjalankan fungsi penjaminan baik untuk bank konvensional maupun bank syariah. Namun, mekanisme penjaminan untuk simpanan syariah disesuaikan dengan karakteristik akadnya. Dana berbasis *wadi'ah* dijamin sepenuhnya (hingga batas maksimal yang ditetapkan LPS) karena sifatnya sebagai titipan yang dijamin. Untuk dana berbasis *mudharabah*, penjaminan LPS umumnya mencakup pengembalian modal pokok jika terjadi likuidasi bank, namun tidak mencakup potensi bagi hasil yang belum terealisasi. Keberadaan LPS Syariah ini memberikan lapisan keamanan tambahan yang sangat penting untuk membangun dan menjaga kepercayaan publik terhadap industri perbankan syariah.

Analogi/Contoh Kasus:

Menyimpan uang di bank syariah dapat dianalogikan dengan menitipkan barang di sebuah fasilitas penyimpanan profesional. Anda memiliki dua pilihan loker. **Pilihan A (Loker Wadi'ah):** Ini adalah **loker penyimpanan standar (*standard deposit box*)**. Anda menitipkan barang berharga Anda, membayar biaya sewa (atau bahkan gratis), dan prioritas utama Anda adalah keamanan. Pihak pengelola menjamin 100% bahwa barang Anda akan kembali utuh kapan pun Anda minta. Pengelola mungkin menggunakan ruang kosong di sekeliling loker Anda untuk bisnis lain, dan jika bisnisnya untung, ia mungkin sesekali

memberi Anda bonus kecil sebagai ucapan terima kasih, tetapi ia tidak wajib melakukannya. **Pilihan B (Loker Mudharabah):** Ini adalah **loker investasi (*investment vault*)**. Anda tidak hanya menitipkan barang (misalnya, emas batangan), tetapi Anda secara eksplisit mengizinkan pengelola untuk menggunakan emas Anda sebagai modal untuk bisnis jual beli perhiasan. Anda menjadi mitra investor. Jika bisnisnya untung, Anda akan mendapatkan bagian keuntungan sesuai kesepakatan. Namun, jika bisnisnya rugi (misalnya, harga emas jatuh), nilai investasi Anda juga akan ikut turun. Anda berbagi risiko. Sementara itu, di luar fasilitas penyimpanan tersebut, ada **perusahaan asuransi besar (LPS)** yang menjamin bahwa jika seluruh gedung fasilitas penyimpanan itu bangkrut atau terbakar, nilai pokok barang yang Anda simpan (baik di loker A maupun B) akan diganti hingga batas tertentu.

5.2.1. Giro Wadiah: Karakteristik dan Pengelolaan Dana Likuid

Giro Wadiah adalah produk simpanan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah, terutama pelaku bisnis dan institusi, akan alat pembayaran yang likuid, aman, dan fleksibel. Produk ini secara fungsional setara dengan rekening giro (*checking account* atau *current account*) di bank konvensional, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pembayaran menggunakan cek, bilyet giro, atau instrumen pembayaran lainnya. Namun, landasan akad dan hubungan hukumnya sangat berbeda.

Produk Giro Wadiah didasarkan pada akad **Wadi'ah Yad Dhamanah**. *Wadi'ah* berarti titipan, dan *Yad Dhamanah* berarti 'tangan yang menjamin'. Dalam akad ini, nasabah bertindak sebagai penitip dana, dan

bank bertindak sebagai penerima titipan yang diberi izin oleh nasabah untuk memanfaatkan atau mengelola dana titipan tersebut. Sebagai konsekuensi dari izin pemanfaatan ini, bank wajib memberikan jaminan penuh atas pengembalian seluruh nominal dana titipan nasabah kapan pun diminta (*on demand*).

Karakteristik utama dari Giro Wadiah adalah:

1. **Sifat Dana:** Dana yang disimpan bersifat titipan, bukan pinjaman atau investasi.
2. **Jaminan:** Saldo pokok dana dijamin 100% oleh bank.
3. **Imbal Hasil:** Bank tidak menjanjikan imbalan apa pun di muka kepada nasabah. Memberikan imbalan yang disyaratkan di muka atas dana titipan yang dimanfaatkan akan diklasifikasikan sebagai *riba*.
4. **Likuiditas:** Dana bersifat sangat likuid dan dapat ditarik atau digunakan untuk pembayaran kapan saja melalui berbagai instrumen giro.

Dari perspektif pengelolaan dana, bank akan mengumpulkan seluruh dana Giro Wadiah dari nasabah ke dalam sebuah *pool* dana. Karena bank memiliki izin untuk memanfaatkan dana ini, bank akan menggunakannya untuk berbagai aktivitas pembiayaan yang halal. Pendapatan yang dihasilkan dari pemanfaatan dana giro ini menjadi hak sepenuhnya milik bank. Hal ini dibenarkan karena bank adalah pihak yang menanggung risiko dan memberikan jaminan atas dana tersebut, sesuai

dengan kaidah fiqh *al-kharaj bi al-dhaman* (hasil muncul bersama dengan beban/risiko).

Meskipun tidak ada kewajiban, sebagai bentuk apresiasi dan strategi pemasaran untuk menarik nasabah, bank syariah diperbolehkan untuk memberikan 'bonus' atau insentif kepada pemegang Giro Wadiah. Bonus ini harus bersifat sukarela, tidak dijanjikan di awal, dan besaran serta waktu pemberiannya sepenuhnya merupakan diskresi atau kebijakan dari bank. Praktik pemberian bonus ini harus dikelola dengan sangat hati-hati agar tidak menciptakan ekspektasi atau kebiasaan yang membuatnya seolah-olah menjadi kewajiban, yang dapat tergelincir ke dalam praktik yang menyerupai bunga.

5.2.2. Tabungan Wadiah: Pemberian Bonus (At-Thoyib) dan Kewajiban Bank

Tabungan Wadiah adalah produk simpanan syariah yang paling dasar dan paling populer di segmen ritel. Fungsinya identik dengan tabungan konvensional, yaitu sebagai sarana untuk menyimpan uang, melakukan transaksi harian seperti penarikan di ATM, transfer, dan pembayaran, serta sebagai rekening sumber dana untuk autodebet. Sama seperti Giro Wadiah, produk ini menggunakan akad **Wadi'ah Yad Dhamanah**.

Nasabah yang membuka Tabungan Wadiah memiliki motivasi utama untuk keamanan dan kemudahan bertransaksi. Mereka mempercayakan dananya kepada bank dengan pemahaman bahwa dana tersebut akan aman dan dapat diakses kapan saja. Bank, dengan izin dari

nasabah, akan memanfaatkan dana yang terhimpun dari ribuan rekening Tabungan Wadiah ini untuk disalurkan ke dalam berbagai pembiayaan syariah yang produktif.

Kewajiban utama bank terhadap nasabah Tabungan Wadiah adalah **menjamin pengembalian saldo secara utuh**. Bank bertanggung jawab penuh atas keamanan dana tersebut dari segala risiko bisnis yang mungkin dialami oleh bank. Kewajiban lainnya adalah menyediakan layanan administrasi dan transaksi sesuai dengan yang disepakati, seperti menyediakan buku tabungan, kartu ATM, dan akses ke layanan perbankan digital.

Salah satu aspek yang paling sering didiskusikan dari Tabungan Wadiah adalah praktik pemberian **bonus**, yang dalam istilah perbankan syariah sering disebut sebagai *'athaya* atau *hibah at-thoyib*. Seperti yang telah dijelaskan, bank tidak boleh menjanjikan imbal hasil dalam bentuk apa pun untuk produk berbasis *wadi'ah*. Namun, sebagai ungkapan terima kasih kepada nasabah yang telah mempercayakan dananya, bank diperbolehkan memberikan bonus secara sukarela.

Pemberian bonus ini harus memenuhi beberapa kriteria ketat untuk memastikan tidak melanggar prinsip syariah:

1. **Tidak Disyaratkan di Muka:** Bonus tidak boleh menjadi bagian dari akad atau perjanjian pembukaan rekening. Tidak boleh ada klausul yang menyatakan "nasabah akan menerima bonus sebesar X%".

2. **Tidak Diiklankan Secara Eksplisit:** Bank sebaiknya tidak mengiklankan tingkat bonus historis atau potensial secara besar-besaran, karena hal ini dapat menciptakan ekspektasi yang kuat di benak nasabah dan membuatnya mirip dengan janji imbal hasil.

3. **Diskresi Penuh Bank:** Keputusan untuk memberikan bonus, besaran nominalnya, dan waktu pemberiannya harus sepenuhnya menjadi kewenangan dan kebijakan manajemen bank, tanpa ada intervensi atau hak tuntut dari nasabah.

Dalam praktiknya, bank syariah biasanya menghitung dan memberikan bonus ini secara bulanan, yang sering kali besarannya dikaitkan dengan rata-rata saldo nasabah. Meskipun terlihat mirip dengan perhitungan bunga, perbedaan fundamentalnya terletak pada ketiadaan kewajiban kontraktual. Bagi bank, dana dari Tabungan dan Giro Wadiah merupakan sumber dana murah (*low-cost fund*) yang sangat penting, karena bank tidak memiliki kewajiban untuk membayar imbal hasil tetap atas dana tersebut, yang pada akhirnya membantu menekan biaya dana (*cost of fund*) bank secara keseluruhan.

5.2.3. Akad Wadiah sebagai Titipan yang Dijamin

Untuk memahami secara lebih dalam produk Giro dan Tabungan Wadiah, penting untuk mengapresiasi evolusi dan justifikasi fiqh dari akad *Wadi'ah Yad*

Dhamanah itu sendiri. Dalam hukum Islam klasik, akad *wadi'ah* yang asli adalah *Wadi'ah Yad Amanah* (titipan amanah). Dalam skema ini, penerima titipan (*mustawda'*) bertindak murni sebagai penjaga. Ia tidak boleh sama sekali memanfaatkan barang atau dana yang dititipkan. Konsekuensinya, ia tidak bertanggung jawab atau tidak wajib mengganti rugi jika barang titipan tersebut rusak atau hilang, selama bukan karena kelalaian atau kesengajaannya. Model ini cocok untuk jasa *safe deposit box*, tetapi tidak praktis untuk dana giro dan tabungan yang harus diputar oleh bank.

Menghadapi kebutuhan perbankan modern, para ulama kontemporer melakukan adaptasi dengan melegitimasi penggunaan skema **Wadi'ah Yad Dhamanah** (titipan dengan jaminan). Justifikasi untuk skema ini adalah adanya izin (*idzn*) yang diberikan oleh penitip (nasabah) kepada penerima titipan (bank) untuk memanfaatkan dana tersebut. Ketika izin ini diberikan, status hukum dari akad tersebut berubah. Menurut sebagian besar ulama, akad ini secara substansi beralih dari titipan murni menjadi pinjaman (*qardh*). Nasabah diposisikan sebagai pemberi pinjaman, dan bank sebagai peminjam.

Sebagai peminjam, bank memiliki dua konsekuensi hukum utama. Pertama, bank berhak penuh atas keuntungan yang dihasilkan dari pemanfaatan dana pinjaman tersebut. Kedua, bank memiliki kewajiban absolut untuk mengembalikan pokok pinjaman secara utuh kepada pemberi pinjaman (nasabah). Inilah dasar mengapa bank wajib memberikan jaminan 100% atas dana *wadi'ah*.

Pandangan bahwa *Wadi'ah Yad Dhamanah* secara hakikat adalah *qardh* ini juga yang memperkuat justifikasi mengapa bank boleh memberikan bonus (hibah) kepada nasabah. Dalam fiqh, seorang peminjam dianjurkan (*mustahab*) untuk memberikan kelebihan saat mengembalikan pinjamannya sebagai tanda terima kasih, selama kelebihan tersebut tidak disyaratkan di muka. Praktik ini dikenal sebagai *husnul qadha'* (pengembalian yang baik) dan pernah dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW.

Dengan demikian, akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* adalah sebuah konstruksi fiqh yang cerdas, yang memungkinkan bank untuk menghimpun dana likuid secara syar'i. Ia memberikan apa yang dibutuhkan nasabah (keamanan dan likuiditas) dan apa yang dibutuhkan bank (sumber dana yang dapat dimanfaatkan) dalam sebuah kerangka yang adil dan bebas dari unsur *riba*. Pemahaman terhadap dualitas sifatnya, sebagai titipan dalam nama dan sebagai pinjaman dalam substansi, adalah kunci untuk mengapresiasi keabsahan produk Giro dan Tabungan Wadiah.

5.3. Produk Investasi (Mudharabah Mutlaqah)

Berpindah dari produk berbasis keamanan ke produk berbasis imbal hasil, kita memasuki ranah akad investasi bagi hasil, yaitu *Mudharabah*. Jika produk *Wadi'ah* memposisikan nasabah sebagai penitip, produk *Mudharabah* menempatkan nasabah pada posisi yang terhormat sebagai investor atau pemilik modal (*shahibul mal*). Bank, di sisi lain, bertindak sebagai pengelola investasi yang profesional (*mudharib*). Hubungan di

antara keduanya bukanlah hubungan penitip-penerima titipan atau kreditur-debitur, melainkan hubungan kemitraan bisnis.

Produk penghimpunan dana yang menggunakan akad ini umumnya didasarkan pada skema **Mudharabah Mutlaqah**. Kata *mutlaqah* berarti 'tidak terbatas' atau 'tidak terikat'. Dalam skema ini, nasabah sebagai *shahibul mal* memberikan keleluasaan penuh kepada bank sebagai *mudharib* untuk menginvestasikan dananya ke dalam berbagai portofolio pembiayaan yang dianggap menguntungkan oleh bank, selama portofolio tersebut masih berada dalam koridor syariah. Bank tidak terikat untuk menginvestasikan dana nasabah pada satu proyek atau sektor spesifik saja.

Kebebasan ini memungkinkan bank untuk menciptakan sebuah *pool* dana investasi dari ribuan nasabah penyimpan *mudharabah*. Dana dalam *pool* inilah yang kemudian disalurkan ke berbagai macam pembiayaan di sisi aset, seperti pembiayaan *murabahah* untuk korporasi, KPR *musyarakah mutanaqishah*, pembiayaan modal kerja, dan lain-lain. Dengan melakukan diversifikasi investasi, bank dapat memitigasi risiko dan mengoptimalkan potensi keuntungan dari dana kelolaannya.

Karakteristik utama dari produk investasi berbasis *Mudharabah Mutlaqah* adalah:

1. **Sifat Dana:** Dana bersifat investasi, bukan titipan.
2. **Jaminan Pokok:** Pokok dana secara prinsip **tidak dijamin** oleh bank. Jika bank mengalami kerugian dari portofolio investasinya (bukan karena kelalaian atau wanprestasi), maka kerugian tersebut akan dibebankan kepada nasabah sebagai pemilik modal. Inilah esensi dari berbagi risiko.

3. **Imbal Hasil:** Imbal hasil bersifat variabel dan tidak pasti. Bank dan nasabah akan berbagi keuntungan (jika ada) berdasarkan rasio atau **nisbah** yang disepakati di awal.

4. **Keterikatan Waktu:** Produk ini biasanya memiliki keterikatan waktu tertentu (terutama untuk deposito) untuk memberikan kepastian bagi bank dalam mengelola investasi jangka panjang.

Produk-produk utama yang menggunakan akad ini adalah Tabungan *Mudharabah* dan Deposito *Mudharabah*. Keduanya menawarkan potensi imbal hasil yang lebih tinggi dibandingkan produk *Wadi'ah*, namun datang dengan tingkat risiko yang juga lebih tinggi. Transparansi dari pihak bank dalam menjelaskan mekanisme dan risiko ini menjadi kunci utama dalam pemasaran produk investasi.

Analogi/Contoh Kasus:

Menyimpan dana di produk *Mudharabah Mutlaqah* dapat dianalogikan dengan berinvestasi di sebuah **reksa dana saham (*equity mutual fund*)**. Anda (**nasabah/*shahibul mal***) menyerahkan sejumlah uang kepada seorang **Manajer Investasi profesional** (**bank/*mudharib***). Dalam prospektus, manajer investasi tersebut menyatakan bahwa dana akan diinvestasikan pada berbagai saham perusahaan teknologi di bursa efek (**investasi *mutlaqah***). Anda tidak bisa mendikte manajer investasi untuk membeli saham perusahaan A atau B. Anda percaya pada keahliannya. Dalam perjanjian, disepakati bahwa dari total keuntungan yang dihasilkan, 80% akan menjadi milik Anda dan 20% menjadi *fee* bagi manajer investasi (**nisbah bagi**

hasil). Anda tidak dijamin akan selalu untung. Jika pasar saham sedang naik, nilai investasi Anda akan naik signifikan. Namun, jika pasar saham anjlok, nilai pokok investasi Anda juga bisa berkurang (**berbagi risiko**). Anda tidak bisa menuntut manajer investasi atas kerugian pasar tersebut, kecuali jika ia terbukti melakukan penipuan atau melanggar kebijakan investasi yang telah ditetapkan.

5.3.1. Tabungan Mudharabah: Skema Bagi Hasil Fleksibel

Tabungan Mudharabah adalah produk simpanan yang dirancang untuk nasabah ritel yang menginginkan fleksibilitas transaksi harian seperti tabungan biasa, namun dengan potensi untuk mendapatkan imbal hasil yang lebih tinggi daripada bonus *wadi'ah*. Produk ini menggabungkan fitur likuiditas dari rekening tabungan dengan fitur investasi dari akad *mudharabah*.

Sebagai produk investasi, dana yang ditempatkan oleh nasabah di Tabungan Mudharabah akan menjadi bagian dari *pool* dana investasi bank. Bank akan menggunakan dana ini, bersama dengan dana dari produk *mudharabah* lainnya, untuk disalurkan ke berbagai aktivitas pembiayaan. Nasabah dan bank akan berbagi keuntungan yang dihasilkan dari *pool* dana investasi ini sesuai dengan nisbah yang disepakati saat pembukaan rekening.

Skema bagi hasilnya disebut fleksibel karena beberapa alasan. Pertama, imbal hasil yang diterima nasabah setiap bulannya tidak tetap, melainkan berfluktuasi mengikuti kinerja pendapatan investasi bank pada bulan tersebut. Jika pendapatan bank tinggi, bagi hasil yang

diterima nasabah juga akan tinggi, dan sebaliknya. Kedua, nasabah dapat menambah atau menarik dananya kapan saja melalui ATM atau kanal lainnya, sama seperti Tabungan Wadiah. Fleksibilitas ini membedakannya dari deposito yang dananya harus 'dikunci' selama periode tertentu.

Namun, fleksibilitas penarikan ini juga yang membuat pengelolaan dana Tabungan Mudharabah menjadi tantangan bagi bank. Karena sifatnya yang tidak stabil, bank biasanya hanya dapat menginvestasikan dana ini pada aset-aset yang relatif likuid dan berjangka pendek. Konsekuensinya, potensi imbal hasil dari Tabungan Mudharabah umumnya lebih rendah dibandingkan dengan Deposito Mudharabah.

Nisbah bagi hasil untuk Tabungan Mudharabah biasanya ditetapkan secara berjenjang (*tiered ratio*) berdasarkan rata-rata saldo tabungan nasabah. Semakin besar saldo yang dimiliki nasabah, semakin besar pula porsi nisbah yang ditawarkan kepadanya. Misalnya, untuk saldo di bawah 10 juta, nisbahnya mungkin 20% (nasabah) : 80% (bank). Untuk saldo antara 10-50 juta, nisbahnya bisa naik menjadi 30% : 70%, dan seterusnya. Skema berjenjang ini bertujuan untuk memberikan insentif bagi nasabah untuk menyimpan dana dalam jumlah yang lebih besar dan dalam waktu yang lebih lama.

5.3.2. Deposito Mudharabah: Skema Bagi Hasil Berjangka

Deposito Mudharabah adalah produk investasi murni yang ditujukan bagi nasabah yang memiliki tujuan investasi jangka pendek hingga menengah dan tidak

memerlukan likuiditas harian. Produk ini setara dengan *time deposit* atau sertifikat deposito di bank konvensional. Nasabah setuju untuk menempatkan dananya di bank untuk jangka waktu tertentu yang telah disepakati di awal, misalnya 1, 3, 6, 12, atau 24 bulan.

Dengan mengunci dana nasabah untuk periode tertentu, Deposito Mudharabah memberikan stabilitas dan kepastian pendanaan yang lebih besar bagi bank. Hal ini memungkinkan bank untuk menginvestasikan dana dari *pool* deposito ini ke dalam aset-aset pembiayaan yang berjangka lebih panjang dan berpotensi memberikan imbal hasil yang lebih tinggi, seperti pembiayaan investasi korporasi atau KPR. Oleh karena itu, nisbah bagi hasil yang ditawarkan untuk Deposito Mudharabah hampir selalu lebih tinggi dan lebih menarik dibandingkan dengan Tabungan Mudharabah.

Sama seperti tabungan, skema bagi hasil untuk deposito juga bersifat variabel dan dibayarkan secara periodik (biasanya setiap bulan). Nisbah bagi hasil yang ditawarkan biasanya juga bervariasi tergantung pada dua faktor: tenor atau jangka waktu deposito, dan jumlah nominal penempatan. Semakin panjang tenor dan semakin besar nominalnya, semakin tinggi pula nisbah yang akan diperoleh nasabah. Misalnya, deposito 1 bulan mungkin menawarkan nisbah 45% (nasabah) : 55% (bank), sementara deposito 12 bulan bisa menawarkan nisbah 55% : 45%.

Jika nasabah memutuskan untuk mencairkan depositonya sebelum jatuh tempo (*early withdrawal*), bank biasanya akan mengenakan penalti. Penalti ini,

dari perspektif syariah, bukanlah denda, melainkan penyesuaian nisbah. Bank akan memberlakukan nisbah yang lebih rendah (atau bahkan tidak memberikan bagi hasil sama sekali untuk bulan berjalan) sebagai kompensasi atas terganggunya perencanaan investasi bank. Ketentuan mengenai pencairan dini ini harus dijelaskan secara transparan kepada nasabah pada saat akad.

Deposito Mudharabah merupakan sumber pendanaan yang sangat penting bagi bank syariah untuk mendanai aset-aset jangka panjangnya dan untuk mengelola kesenjangan jatuh tempo (*maturity mismatch*) antara aset dan liabilitas.

5.3.3. Mekanisme Perhitungan dan Distribusi Nisbah Bagi Hasil

Transparansi dan keadilan dalam perhitungan serta distribusi bagi hasil adalah kunci utama yang menopang kepercayaan nasabah terhadap produk-produk berbasis *mudharabah*. Mekanisme yang rumit namun sistematis ini harus dapat dipahami oleh nasabah dan dapat diaudit. Prosesnya melibatkan beberapa langkah.

Langkah pertama adalah **Identifikasi Pendapatan *Pool* Dana**. Bank harus memisahkan pendapatan yang dihasilkan dari penyaluran dana *mudharabah* (dari tabungan dan deposito) dari pendapatan lainnya (misalnya, pendapatan dari modal bank sendiri, pendapatan *fee*, atau pendapatan dari dana *wadi'ah*). Ini menciptakan sebuah 'wadah' atau *pool* pendapatan yang secara spesifik menjadi hak bersama antara bank (sebagai *mudharib*)

dan seluruh nasabah penyimpan *mudharabah* (sebagai *shahibul mal*).

Langkah kedua adalah **Menentukan Bobot atau Porsi Setiap Nasabah**. Tidak semua dana nasabah memiliki kontribusi yang sama terhadap penciptaan pendapatan. Dana deposito 12 bulan, misalnya, memiliki kontribusi yang lebih besar daripada dana tabungan yang bisa ditarik kapan saja. Oleh karena itu, bank biasanya menetapkan 'bobot' untuk setiap jenis simpanan berdasarkan stabilitas dan tenornya. Deposito 12 bulan mungkin diberi bobot 1.0, sementara tabungan mungkin hanya diberi bobot 0.6. Porsi setiap nasabah dalam total *pool* dana kemudian dihitung berdasarkan rata-rata saldo hariannya dikalikan dengan bobot tersebut.

Langkah ketiga adalah **Distribusi Pendapatan *Pool* Dana**. Total pendapatan yang dihasilkan oleh *pool* dana investasi selama satu bulan kemudian didistribusikan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati untuk setiap kelompok nasabah. Prosesnya adalah:

1. Total Pendapatan *Pool* dikalikan dengan nisbah yang menjadi hak seluruh nasabah. Misalnya, jika rata-rata nisbah nasabah adalah 40%, maka 40% dari total pendapatan menjadi hak kolektif semua nasabah. Sisa 60% menjadi hak bank sebagai *mudharib*.
2. Jumlah pendapatan kolektif nasabah ini kemudian dibagikan kepada masing-masing nasabah secara proporsional, berdasarkan porsi saldo tertimbang mereka (hasil dari langkah kedua) terhadap total saldo tertimbang seluruh nasabah.

Langkah keempat adalah **Publikasi Tingkat Imbal Hasil Ekuivalen**. Untuk memudahkan nasabah memahami dan membandingkan imbal hasil, bank syariah biasanya akan mempublikasikan hasil perhitungan bagi hasil ini dalam bentuk 'tingkat imbal hasil ekuivalen' atau *equivalent rate* per tahun. Angka ini bukanlah bunga yang dijanjikan, melainkan merupakan cerminan dari kinerja bagi hasil yang telah terealisasi pada periode sebelumnya.

Seluruh proses perhitungan ini harus transparan. Bank syariah diwajibkan untuk menyediakan informasi yang cukup bagi nasabah, misalnya melalui situs web atau laporan bulanan, mengenai berapa total pendapatan *pool* dana investasi dan berapa nisbah serta *equivalent rate* yang berlaku untuk setiap jenis simpanan pada bulan tersebut. Mekanisme yang adil dan transparan inilah yang menjadi pembeda esensial antara sistem bagi hasil dan sistem bunga.

5.4. Strategi Peningkatan Kualitas DPK

Dalam industri perbankan yang sangat kompetitif, kemampuan untuk menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK) tidak hanya diukur dari kuantitas atau jumlah totalnya, tetapi juga dari kualitasnya. DPK yang berkualitas adalah DPK yang memiliki biaya dana (*cost of fund*) yang rendah dan tingkat stabilitas yang tinggi. Bagi bank syariah, merumuskan strategi yang efektif untuk meningkatkan kualitas DPK menjadi kunci untuk mencapai profitabilitas yang sehat dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Strategi ini mencakup analisis biaya dana, fokus pada dana murah, dan pemanfaatan inovasi teknologi.

Salah satu tantangan utama bagi bank syariah adalah mengelola ekspektasi imbal hasil dari nasabah dana investasi (*mudharabah*) yang sering kali membandingkannya dengan tingkat suku bunga deposito konvensional. Hal ini dapat mendorong biaya dana menjadi tinggi. Oleh karena itu, strategi yang cerdas diperlukan untuk menyeimbangkan portofolio pendanaan agar tidak terlalu bergantung pada deposito berbiaya mahal.

Upaya peningkatan kualitas DPK ini tidak hanya berdampak pada sisi liabilitas, tetapi juga memiliki implikasi langsung pada sisi aset. Dengan biaya dana yang lebih rendah, bank syariah akan memiliki ruang yang lebih besar untuk menawarkan margin pembiayaan yang lebih kompetitif kepada nasabahnya. Hal ini akan meningkatkan daya saing bank dalam pasar pembiayaan dan memungkinkannya untuk menarik nasabah berkualitas tinggi, yang pada gilirannya akan memperbaiki kualitas aset bank secara keseluruhan.

Inovasi, terutama dalam layanan digital, menjadi medan pertempuran utama dalam perebutan DPK berkualitas saat ini. Nasabah, terutama dari generasi muda, semakin menuntut kemudahan, kecepatan, dan kenyamanan dalam bertransaksi. Bank syariah yang mampu menyediakan pengalaman perbankan digital yang unggul akan memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan dalam menarik dan mempertahankan nasabah, khususnya nasabah dana murah.

Pada akhirnya, strategi peningkatan kualitas DPK adalah sebuah upaya holistik yang melibatkan analisis finansial yang tajam, segmentasi pasar yang cerdas, inovasi produk dan layanan, serta penguatan citra merek. Keberhasilan dalam strategi ini akan menjadi penentu utama bagi bank syariah untuk dapat tumbuh

secara sehat dan memberikan nilai tambah yang optimal bagi seluruh pemangku kepentingannya.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan mengelola sebuah **restoran**. **DPK** adalah **bahan baku** yang Anda gunakan untuk memasak. Anda bisa mendapatkan bahan baku dari dua sumber. **Sumber A (Deposito Mudharabah)** adalah membeli **daging wagyu impor premium**. Kualitasnya sangat tinggi, tetapi harganya sangat mahal. **Sumber B (Dana CASA)** adalah menanam **sayuran dan rempah di kebun belakang restoran sendiri**. Biayanya sangat murah, dan pasokannya cenderung stabil. **Kualitas DPK** adalah seperti **struktur biaya bahan baku** Anda. Jika restoran Anda terlalu bergantung pada daging wagyu (deposito mahal), maka harga jual makanan Anda juga harus mahal, dan margin keuntungan Anda tipis. Ini membuat Anda sulit bersaing. **Strategi peningkatan kualitas DPK** adalah seperti **program "farm-to-table"** restoran Anda. Anda fokus memperluas kebun belakang (meningkatkan porsi CASA), mencari pemasok lokal yang efisien, dan mengurangi ketergantungan pada bahan-bahan impor yang mahal. Dengan biaya bahan baku yang lebih rendah, Anda bisa menawarkan menu dengan harga yang lebih kompetitif, menarik lebih banyak pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan profitabilitas restoran secara keseluruhan. **Inovasi digital** adalah seperti sistem **pemesanan online dan aplikasi loyalitas pelanggan**; ia tidak secara langsung menanam sayuran, tetapi membuat pelanggan lebih mudah dan sering datang ke restoran Anda, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan untuk mendanai perluasan kebun Anda.

5.4.1. Analisis Cost of Fund (CoF) Dana Syariah

Cost of Fund (CoF) atau Biaya Dana adalah salah satu indikator kesehatan dan efisiensi yang paling krusial bagi sebuah bank. CoF mengukur total biaya yang dikeluarkan oleh bank untuk menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK), yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Semakin rendah CoF, semakin efisien bank tersebut dalam mengelola sumber pendanaannya, dan semakin besar pula potensi margin keuntungan yang dapat diperoleh dari penyaluran pembiayaan.

Dalam perbankan syariah, perhitungan CoF memiliki keunikan tersendiri. Biaya dana tidak hanya berasal dari bagi hasil yang dibayarkan kepada nasabah *mudharabah*, tetapi juga mencakup biaya-biaya lain. Komponen utama dari CoF dana syariah meliputi:

1. **Bagi Hasil untuk Nasabah:** Ini adalah komponen terbesar, yaitu total bagi hasil yang dibayarkan kepada seluruh nasabah penyimpan dana investasi (Tabungan dan Deposito Mudharabah).
2. **Bonus untuk Nasabah Wadiah:** Meskipun bersifat sukarela, bonus yang diberikan kepada nasabah Giro dan Tabungan Wadiah tetap merupakan biaya yang harus diperhitungkan.
3. **Biaya Operasional Terkait DPK:** Ini mencakup biaya-biaya yang terkait langsung dengan aktivitas penghimpunan dana, seperti biaya promosi, insentif untuk staf *funding*, dan biaya pemeliharaan jaringan (ATM, kantor cabang).

Bank syariah secara rutin melakukan analisis CoF untuk mengevaluasi efisiensi dari setiap jenis produk simpanan. Analisis ini membantu manajemen untuk memahami produk mana yang memberikan kontribusi dana paling efisien dan produk mana yang berbiaya tinggi. Berdasarkan analisis ini, bank dapat merumuskan strategi penetapan nisbah bagi hasil yang optimal, cukup menarik untuk bersaing dengan pasar, namun tidak terlalu tinggi sehingga menggerus profitabilitas bank.

Tantangan utama dalam analisis CoF syariah adalah volatilitasnya. Karena bagi hasil yang dibayarkan bersifat variabel dan bergantung pada pendapatan bank, maka CoF dana *mudharabah* juga akan berfluktuasi dari waktu ke waktu. Hal ini berbeda dengan bank konvensional di mana biaya bunga deposito bersifat tetap selama tenornya. Manajemen bank syariah harus mampu mengelola dan memproyeksikan pergerakan CoF ini dengan cermat dalam perencanaan bisnisnya. Menekan CoF secara berkelanjutan menjadi salah satu tujuan strategis utama bagi setiap bank syariah yang ingin meningkatkan daya saingnya.

5.4.2. Strategi Peningkatan Current Account Savings Account (CASA)

CASA adalah akronim dari *Current Account* (Giro) dan *Savings Account* (Tabungan). Dalam terminologi perbankan, CASA merujuk pada total dana yang disimpan dalam rekening giro dan tabungan. Dana CASA sering disebut sebagai ‘dana murah’ karena biaya yang dikeluarkan bank untuk menghimpunnya (baik dalam bentuk bonus *wadi’ah* maupun bagi hasil *mudharabah*

yang relatif rendah) jauh lebih kecil dibandingkan biaya untuk menghimpun deposito berjangka. Oleh karena itu, meningkatkan rasio CASA terhadap total DPK adalah strategi paling fundamental untuk menekan *Cost of Fund* (CoF) dan meningkatkan kualitas DPK.

Bank syariah yang memiliki porsi CASA yang tinggi cenderung lebih profitabel dan resilien. Dana CASA juga umumnya lebih 'lengket' atau stabil dibandingkan deposito, karena nasabah menempatkan dana tersebut untuk kebutuhan transaksi sehari-hari, bukan untuk tujuan investasi jangka pendek yang sensitif terhadap perubahan imbal hasil.

Untuk meningkatkan porsi CASA, bank syariah menerapkan berbagai strategi yang berfokus pada pemenuhan kebutuhan transaksional nasabah. Beberapa strategi kunci antara lain:

1. **Pengembangan Ekosistem Transaksional:** Bank menjalin kerja sama dengan berbagai pihak untuk menjadikan rekeningnya sebagai pusat pembayaran. Ini mencakup kerja sama dengan institusi pendidikan (untuk pembayaran SPP), rumah sakit (untuk pembayaran biaya berobat), perusahaan (*payroll* gaji karyawan), pengelola apartemen (*maintenance fee*), dan *merchant-merchant* ritel. Semakin banyak ekosistem yang terhubung, semakin banyak pula nasabah institusi dan individu yang akan membuka dan memelihara saldo di rekening giro/tabungan.
2. **Inovasi Layanan Perbankan Digital:** Investasi besar-besaran pada *mobile banking* dan *internet*

banking yang *user-friendly* dan kaya fitur adalah sebuah keharusan. Kemudahan untuk melakukan transfer, pembayaran tagihan (listrik, telepon, air), pembelian (pulsa, tiket), dan *top-up* dompet digital melalui satu aplikasi akan membuat nasabah enggan memindahkan dananya.

3. **Akuisisi Nasabah Gaji (*Payroll*):** Menawarkan paket layanan *payroll* yang komprehensif kepada perusahaan-perusahaan adalah salah satu cara paling efektif untuk mendapatkan ribuan rekening CASA baru secara sekaligus. Paket ini sering kali dibundel dengan penawaran pembiayaan konsumtif bagi para karyawan.

4. **Fokus pada Segmen Komunitas dan Generasi Muda:** Mengembangkan produk dan program pemasaran yang menyasar komunitas-komunitas tertentu (misalnya, komunitas haji/umrah, komunitas hijrah, komunitas pengusaha muslim) dan generasi milenial/Z yang *digital-native* dapat menjadi ceruk pasar yang loyal untuk dana CASA.

Dengan menjalankan strategi-strategi ini secara konsisten, bank syariah dapat secara bertahap menggeser komposisi DPK-nya dari ketergantungan pada deposito mahal ke basis dana murah yang lebih kokoh dan efisien.

5.4.3. Inovasi Layanan Digital Banking untuk DPK

Di era digital saat ini, inovasi teknologi bukan lagi pilihan, melainkan sebuah keharusan untuk bertahan

dan memenangkan persaingan dalam menghimpun DPK, khususnya dana murah (CASA). *Digital banking* telah mengubah secara fundamental cara nasabah berinteraksi dengan bank. Nasabah tidak lagi melihat bank sebagai gedung, melainkan sebagai aplikasi di ponsel mereka. Bank syariah yang gagal beradaptasi dengan perubahan perilaku ini akan tertinggal jauh.

Inovasi layanan *digital banking* menjadi ujung tombak strategi untuk meningkatkan akuisisi dan retensi nasabah DPK. Tujuannya adalah untuk menciptakan pengalaman perbankan yang *seamless* (mulus), nyaman, dan terintegrasi dengan kehidupan sehari-hari nasabah. Beberapa area inovasi kunci antara lain:

1. **Pembukaan Rekening Online Penuh (*Fully Digital Onboarding*):** Memungkinkan calon nasabah untuk membuka rekening tabungan atau giro sepenuhnya secara online melalui aplikasi *mobile banking*, tanpa perlu datang ke kantor cabang. Proses ini biasanya melibatkan teknologi verifikasi identitas seperti *video call* (V-KYC) dan pengenalan wajah (*facial recognition*). Kemudahan ini secara drastis mengurangi hambatan bagi nasabah baru untuk bergabung.
2. **Fitur Transaksi yang Lengkap dan Cerdas:** Aplikasi *mobile banking* harus menjadi *one-stop solution* untuk semua kebutuhan finansial nasabah. Ini tidak hanya mencakup fitur dasar seperti transfer dan pembayaran, tetapi juga fitur-fitur cerdas seperti manajemen keuangan pribadi (*personal financial management*), notifikasi

transaksi *real-time*, pembayaran dengan QRIS (QR Code Indonesian Standard), dan integrasi dengan berbagai dompet digital dan platform *e-commerce*.

3. **Integrasi Fitur Keuangan Sosial dan Spiritual:** Ini adalah area di mana bank syariah dapat menawarkan nilai unik. Aplikasi *digital banking* syariah dapat diintegrasikan dengan fitur-fitur seperti kalkulator dan pembayaran Zakat, Infak, Sedekah (ZIS) secara otomatis, pendaftaran dan pembayaran angsuran haji/umrah, informasi jadwal shalat dan masjid terdekat, serta konten-konten edukasi keuangan syariah. Integrasi ini memperkuat proposisi nilai syariah dan meningkatkan 'kelengketan' nasabah.

4. **Personalisasi dan Pemasaran Berbasis Data:** Dengan memanfaatkan analisis *big data*, bank dapat memahami perilaku transaksi nasabah dan menawarkan produk atau promosi yang relevan secara personal. Misalnya, nasabah yang sering melakukan transaksi di toko perlengkapan bayi dapat ditawari produk tabungan pendidikan anak. Personalisasi ini meningkatkan pengalaman nasabah dan efektivitas penjualan.

Dengan berinvestasi pada inovasi digital, bank syariah tidak hanya dapat bersaing dalam memperebutkan DPK, tetapi juga dapat meningkatkan efisiensi operasional dengan mengurangi ketergantungan pada kantor cabang fisik. Ini adalah strategi ganda yang memperkuat sisi liabilitas sekaligus memperbaiki struktur biaya bank.

5.5. Akad Mudharabah Muqayyadah (Investasi Terikat)

Mudharabah Muqayyadah adalah varian dari akad *mudharabah* yang memberikan tingkat kontrol yang lebih tinggi kepada pemilik modal (*shahibul mal*) atas dana yang diinvestasikannya. Kata *muqayyadah* berarti 'terikat' atau 'terbatas'. Dalam skema ini, nasabah sebagai investor menetapkan batasan-batasan atau syarat-syarat tertentu kepada bank sebagai pengelola dana (*mudharib*) mengenai bagaimana, di mana, atau untuk tujuan apa dananya boleh diinvestasikan. Bank tidak lagi memiliki keleluasaan penuh (*mutlaqah*) untuk mengelola dana tersebut.

Produk yang didasarkan pada akad ini sering kali bersifat *off-balance sheet*, artinya dana tersebut tidak tercatat dalam neraca utama bank. Bank dalam hal ini lebih berperan sebagai agen perantara atau manajer investasi (*arranger*) yang mempertemukan investor dengan proyek atau bisnis spesifik yang membutuhkan pendanaan. Peran bank adalah melakukan uji tuntas (*due diligence*) terhadap proyek, menyusun struktur pembiayaan, dan melakukan administrasi serta monitoring investasi atas nama investor. Sebagai kompensasinya, bank akan mendapatkan *fee* atau imbalan (*ujrah*) dari investor.

Batasan atau ikatan (*qayd*) yang ditetapkan oleh investor bisa sangat beragam. Misalnya, seorang investor bisa mensyaratkan bahwa dananya hanya boleh digunakan untuk membiayai proyek pembangunan properti syariah di kota tertentu. Investor lain mungkin mensyaratkan dananya hanya boleh disalurkan kepada UMKM di sektor agribisnis. Atau, seorang investor institusional bisa meminta bank untuk menyalurkan dananya hanya kepada satu perusahaan spesifik yang telah menjadi mitranya.

Salah satu karakteristik paling fundamental dari *Mudharabah Muqayyadah* adalah bahwa **risiko investasi sepenuhnya ditanggung oleh nasabah investor**. Karena investor adalah pihak yang memilih dan menentukan batasan proyek, maka ia pulalah yang menanggung risiko jika proyek tersebut gagal atau merugi (selama bukan karena kelalaian bank sebagai agen). Peran bank terbatas pada menjalankan mandat dari investor secara profesional. Oleh karena itu, produk ini hanya cocok untuk nasabah-nasabah yang memiliki pemahaman investasi yang baik dan toleransi risiko yang tinggi (*sophisticated investors*), seperti nasabah prioritas, korporasi, atau investor institusional.

Aplikasi produk *Mudharabah Muqayyadah* membuka peluang bagi perbankan syariah untuk masuk ke dalam ranah *investment banking* dan pembiayaan proyek yang lebih terarah. Ia menjadi platform yang ideal untuk:

- **Investasi Berdampak (*Impact Investing*):** Memungkinkan investor yang memiliki misi sosial atau lingkungan untuk menyalurkan dananya secara langsung ke proyek-proyek yang sejalan dengan nilai-nilai mereka, seperti proyek energi terbarukan, pendidikan, atau kesehatan.
- **Pembiayaan Sindikasi:** Beberapa investor besar dapat bersama-sama mendanai satu proyek besar melalui skema *Mudharabah Muqayyadah*, dengan bank bertindak sebagai agen fasilitator.
- ***Crowdfunding* Syariah:** Dalam skala yang lebih kecil, konsep ini dapat menjadi dasar bagi platform *crowdfunding* di mana banyak investor ritel mendanai satu UMKM atau proyek startup tertentu.

Meskipun saat ini porsinya masih sangat kecil dalam total DPK industri, produk *Mudharabah Muqayyadah* atau yang sering disebut sebagai Dana Nasabah Khusus (DNS) ini memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang. Ia menjawab tren global ke arah investasi yang lebih personal, transparan, dan berdampak, yang sangat sejalan dengan semangat dan tujuan *Maqashid Syariah*.

KESIMPULAN

Bab kelima ini telah secara mendalam mengurai sisi liabilitas dari neraca bank syariah, yaitu aktivitas penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK). Terungkap bahwa mekanisme penghimpunan dana dalam perbankan syariah bukan sekadar aktivitas teknis, melainkan sebuah refleksi dari prinsip-prinsip syariah yang mengubah hubungan bank dengan nasabah penyimpannya. Penggunaan dua akad utama, *Wadi'ah Yad Dhamanah* dan *Mudharabah Mutlaqah*, menciptakan sebuah dikotomi produk yang jelas antara simpanan berbasis keamanan (Giro dan Tabungan Wadiah) dan simpanan berbasis investasi (Tabungan dan Deposito Mudharabah).

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa akad *Wadi'ah* secara substansi fiqh merupakan pinjaman (*qardh*) yang memberikan jaminan keamanan pokok dan likuiditas bagi nasabah, sementara keuntungan dari pemanfaatan dananya menjadi hak bank. Sebaliknya, akad *Mudharabah* membangun hubungan kemitraan di mana nasabah bertindak sebagai investor yang berbagi risiko dan keuntungan dengan bank, dengan imbal hasil yang bersifat variabel dan tidak dijamin. Mekanisme perhitungan bagi hasil yang transparan menjadi kunci utama untuk menjaga kepercayaan dalam skema kemitraan ini. Kualitas DPK, yang diukur dari rendahnya *Cost of Fund* (CoF), menjadi sangat bergantung pada kemampuan bank untuk meningkatkan porsi dana murah (CASA), di mana inovasi layanan digital menjadi strategi sentralnya.

Perdebatan kontemporer yang signifikan dalam area ini adalah mengenai praktik pemberian bonus pada produk *wadi'ah*. Meskipun diperbolehkan secara syariah dengan syarat ketat (tidak dijanjikan dan bersifat sukarela), praktik pemberian bonus yang reguler dan terukur sering kali dikritik karena membuatnya sangat mirip dengan bunga, yang dapat mengaburkan perbedaan esensial antara produk titipan dan produk pinjaman konvensional. Tantangan lainnya adalah volatilitas imbal hasil pada produk *mudharabah*, yang menuntut bank untuk secara efektif mengelola *Profit Equalization Reserve* (PER) guna menjaga daya saing produknya di tengah dominasi suku bunga tetap.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi di masa depan mencakup studi empiris mengenai perilaku nasabah penyimpan dana syariah. Apakah keputusan mereka lebih didorong oleh motif religius, sensitivitas terhadap imbal hasil, atau kualitas layanan? Memahami hal ini akan membantu bank merumuskan strategi *funding* yang lebih efektif. Selain itu, pengembangan model-model *asset-liability management* (ALMA) yang spesifik untuk bank syariah, yang mampu mengelola risiko dari *pool* dana investasi *mudharabah* yang dinamis, merupakan area penelitian terapan yang sangat dibutuhkan. Terakhir, potensi dan model bisnis untuk produk *Mudharabah Muqayyadah* sebagai platform *impact investing* dan *crowdfunding* syariah juga merupakan ranah inovasi yang sangat prospektif untuk penelitian lebih lanjut.

GLOSARIUM BAB

- **Bonus Wadiah ('Athaya)**: Pemberian sukarela yang tidak dijanjikan di muka dari bank kepada nasabah penyimpan dana *wadi'ah* sebagai bentuk apresiasi.
- **CASA (Current Account Savings Account)**: Akumulasi dana yang berasal dari rekening giro (Current Account) dan tabungan (Savings Account). Sering disebut sebagai 'dana murah'.

- **Cost of Fund (CoF)**: Biaya Dana; total biaya yang dikeluarkan oleh bank untuk menghimpun dana pihak ketiga, biasanya dinyatakan dalam persentase tahunan.
- **Dana Pihak Ketiga (DPK)**: Dana yang dihimpun oleh bank dari masyarakat dalam bentuk simpanan giro, tabungan, dan deposito. Merupakan sumber dana utama bank.
- **Deposito Mudharabah**: Produk simpanan investasi berjangka berdasarkan akad *mudharabah*, di mana nasabah menempatkan dana untuk periode tertentu dengan imbal hasil berupa bagi hasil yang variabel.
- **Giro Wadiah**: Produk simpanan berbentuk rekening giro berdasarkan akad *wadi'ah yad dhamanah*, yang memberikan keamanan, likuiditas, dan fasilitas pembayaran menggunakan cek/bilyet giro.
- **Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)**: Institusi yang berfungsi menjamin simpanan nasabah di bank hingga batas nilai tertentu untuk menjaga kepercayaan terhadap sistem perbankan.
- **Mudharabah Muqayyadah**: Akad investasi bagi hasil di mana pemilik modal (*shahibul mal*) memberikan batasan atau syarat spesifik kepada pengelola dana (*mudharib*) mengenai tujuan atau objek investasi.
- **Mudharabah Mutlaqah**: Akad investasi bagi hasil di mana pemilik modal memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola dana untuk menginvestasikan dana pada portofolio yang dianggap menguntungkan dan sesuai syariah.
- **Nisbah Bagi Hasil**: Rasio atau porsi pembagian keuntungan antara pemilik modal dan pengelola dana dalam akad *mudharabah* atau antar mitra dalam akad *musyarakah*, yang disepakati di awal.
- **Wadi'ah Yad Dhamanah**: Akad titipan di mana pihak penerima titipan (bank) diizinkan untuk memanfaatkan dana titipan dan wajib menjamin pengembalian pokoknya secara penuh.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Al-Harbi, A. (2021). The determinants of bank deposits in conventional and Islamic banking: A case of Saudi Arabia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 12*(5), 713-727. https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2020-0282
- Antonio, M. S., & Sanrego, Y. D. (2022). The impact of digital banking on the CASA ratio of Islamic banks in Indonesia. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance, 8*(2), 269-290. https://doi.org/10.21098/jimf.v8i2.1465
- Arif, M., & Syahdi, F. (2020). Analisis Komparatif Cost of Fund Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 6*(3), 567-575. http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1420
- Chong, B. S., & Liu, M. H. (2021). Islamic banking: Interest-free or interest-based? *Pacific-Basin Finance Journal, 68*, 101131. https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101131
- Hakim, A., & Meilani, H. (2023). The strategy of increasing CASA funds through digital transformation in Islamic banks. *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF), 6*(1), 81-102. https://doi.org/10.18196/ijief.v6i1.17122
- Ismail, A. G., & Othman, R. (2020). *Islamic Banking in Malaysia: A Practitioner's Perspective*. Pearson.
- Khan, T., & Ahmed, H. (2001). *Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry*. Islamic Research and Training Institute (IRTI).
- Rosly, S. A. (2018). *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets: Islamic Economics, Banking, and Finance, Investments, Takaful, and Financial Planning*. Dinamas Publishing.

- Sudarsono, H. (2020). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi* (Edisi ke-5). Ekonisia.
- Wahyuni, S., & Rarasati, A. D. (2022). A review on the practice of Mudarabah Muqayyadah as an impact investing instrument in Indonesia. *Review of Islamic Economics and Finance*, *5*(2), 123-140.

BAB VI

PEMBIAYAAN JUAL BELI DAN JASA (*TRADE AND SERVICE FINANCING*)

PENDAHULUAAN

Setelah membangun fondasi pendanaan melalui penghimpunan DPK, sebuah bank syariah menjalankan fungsi intermediasi keduanya yang tak kalah vital: penyaluran dana kepada masyarakat atau dunia usaha. Aktivitas inilah yang menjadi mesin utama penghasil pendapatan bagi bank dan sekaligus menjadi wujud nyata kontribusinya pada pergerakan roda ekonomi. Bab ini akan membedah secara mendalam salah satu kategori pembiayaan yang paling dominan dan paling dikenal luas dalam praktik perbankan syariah, yaitu pembiayaan yang didasarkan pada akad jual beli (*trade financing*) dan sewa/jasa (*service financing*).

Kelompok pembiayaan ini beroperasi di atas prinsip yang sangat fundamental dalam ekonomi Islam: keuntungan yang halal harus lahir dari aktivitas perniagaan dan pertukaran nilai yang riil. Dalam model ini, bank syariah tidak memposisikan dirinya sebagai pemberi pinjaman uang, melainkan sebagai pedagang (*merchant*), penyewa (*lessor*), atau

penyedia jasa. Bank memperoleh pendapatan bukan dari 'bunga' atas uang yang dipinjamkan, melainkan dari margin keuntungan (*mark-up*) atas barang yang dijual, dari uang sewa (*rent*) atas aset yang dimiliki, atau dari komisi (*fee*) atas jasa yang diberikan. Pergeseran peran dari *lender* menjadi *trader/lessor* inilah yang menjadi esensi dan pembeda utama dari kredit konvensional.

Meskipun dalam bab-bab sebelumnya telah disinggung bahwa model bagi hasil (*profit-sharing*) adalah bentuk pembiayaan yang paling ideal, realitas industri menunjukkan bahwa pembiayaan berbasis jual beli dan jasa inilah yang menjadi tulang punggung portofolio sebagian besar bank syariah di seluruh dunia. Popularitasnya didorong oleh beberapa faktor: strukturnya yang lebih sederhana, arus kasnya yang bersifat tetap dan dapat diprediksi (*fixed-income*), serta profil risikonya yang lebih rendah dan lebih mudah dikelola oleh bank. Karakteristik ini membuatnya sangat cocok untuk membiayai berbagai kebutuhan, mulai dari konsumsi rumah tangga hingga kebutuhan modal kerja dan investasi aset oleh perusahaan.

Pembahasan dalam bab ini akan mengupas tuntas berbagai instrumen utama dalam kategori ini. Kita akan memulai dengan 'pekerja keras' utama perbankan syariah, yaitu pembiayaan *Murabahah*. Mekanisme transaksinya, mulai dari pemesanan oleh nasabah hingga penjualan oleh bank, akan dianalisis langkah demi langkah, beserta perhitungan margin dan batasan-batasan syariah yang harus dipatuhi. Aplikasi *murabahah* dalam produk-produk populer seperti KPR dan pembiayaan kendaraan akan menjadi studi kasus utama.

Selanjutnya, fokus akan beralih ke pembiayaan berbasis sewa melalui akad *Ijarah* dan variasinya yang inovatif, *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT). Akan dibedah bagaimana prinsip pemindahan hak guna ini menjadi alternatif syariah yang kuat untuk produk *leasing*

konvensional, serta perbedaan-perbedaan krusial dalam hal kepemilikan dan penanggungan risiko.

Bab ini juga akan mencakup bagaimana bank syariah menghasilkan pendapatan dari penyediaan jasa-jasa keuangan. Peran akad *Wakalah* (perwakilan) dan *Kafalah* (penjaminan) sebagai dasar bagi produk-produk seperti transfer dana, L/C syariah, dan jaminan bank akan dieksplorasi, menunjukkan bagaimana bank dapat mendiversifikasi sumber pendapatannya di luar aktivitas pembiayaan.

Sebagai penutup, kita akan kembali melihat dua akad jual beli yang bersifat khusus namun sangat vital untuk sektor produktif: *Salam* dan *Istishna'*. Akan dianalisis bagaimana kedua akad pemesanan ini memungkinkan bank untuk menyuntikkan modal pada tahap pra-produksi, sebuah fungsi yang sangat krusial untuk mendukung sektor pertanian dan manufaktur.

Setelah menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan akan memiliki pemahaman yang detail dan praktis mengenai bagaimana bank syariah menstrukturkan produk-produk pembiayaan yang paling umum, bagaimana keuntungan yang halal dihasilkan dari transaksi tersebut, dan bagaimana prinsip-prinsip Fiqh Muamalah diterapkan secara nyata untuk memenuhi kebutuhan finansial masyarakat modern.

6.1. Pembiayaan Murabahah (Jual Beli)

Pembiayaan *Murabahah* adalah instrumen pembiayaan yang paling fundamental dan paling banyak diaplikasikan oleh lembaga keuangan syariah secara global. Ia adalah sebuah akad jual beli di mana bank syariah membeli suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah dari pemasok, dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi. Harga jual kepada nasabah ini adalah harga perolehan (harga beli bank

ke pemasok) ditambah dengan margin keuntungan (*mark-up*) yang telah disepakati oleh bank dan nasabah di muka. Nasabah kemudian membayar harga jual tersebut kepada bank secara angsuran selama periode waktu tertentu.

Keabsahan *murabahah* sebagai sebuah transaksi yang halal sangat bergantung pada pemenuhan serangkaian syarat dan urutan langkah yang ketat. Proses ini dirancang untuk memastikan bahwa yang terjadi adalah benar-benar dua transaksi jual beli yang terpisah dan otentik, bukan satu transaksi pinjaman yang terselubung. Kegagalan dalam mematuhi urutan ini dapat membuat seluruh transaksi menjadi tidak sah dari perspektif syariah.

Meskipun sering dikritik karena kemiripan angsuran tetapnya dengan cicilan pinjaman konvensional, *murabahah* memiliki perbedaan esensial. Perbedaan utamanya adalah adanya aset riil sebagai objek transaksi dan adanya transfer risiko kepemilikan (meskipun sesaat) kepada bank. Keuntungan bank tidak lahir dari berjalannya waktu atas sejumlah uang, melainkan dari aktivitas perniagaan, yaitu mengambil risiko dan menyediakan jasa dalam pengadaan aset.

Struktur *murabahah* yang menghasilkan pendapatan tetap dan dapat diprediksi menjadikannya sangat disukai oleh bank karena lebih mudah dikelola dari sisi risiko dan akuntansi. Hal ini pula yang membuatnya sangat fleksibel untuk diterapkan pada berbagai jenis pembiayaan, mulai dari pembiayaan barang konsumtif seperti elektronik dan kendaraan, pembiayaan kepemilikan rumah, hingga pembiayaan modal kerja untuk pembelian bahan baku atau barang dagangan oleh perusahaan. Fleksibilitas dan kesederhanaan inilah yang menjelaskan mengapa *murabahah* menjadi 'tulang punggung' portofolio pembiayaan di banyak bank syariah.

Namun, dominasi *murabahah* juga membawa tantangan. Industri perbankan syariah harus terus berinovasi dan berupaya untuk tidak terjebak dalam 'zona nyaman' *murabahah* dan lebih berani meningkatkan porsi pembiayaan berbasis bagi hasil yang dianggap lebih mencerminkan semangat ekonomi Islam. Selain itu, bank harus senantiasa waspada dalam praktiknya untuk tidak menyederhanakan proses *murabahah* hingga kehilangan substansi jual belinya, sebuah praktik yang sering disebut sebagai *murabahah* kertas (*paper murabahah*).

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda ingin membeli laptop terbaru seharga Rp 15 juta dari sebuah toko elektronik, tetapi Anda hanya memiliki uang muka Rp 3 juta. **Skenario Konvensional:** Anda pergi ke bank konvensional, meminjam uang Rp 12 juta dengan bunga, lalu Anda pergi ke toko dan membeli laptop tersebut dengan uang pinjaman. Hubungan Anda dengan bank adalah murni utang-piutang uang. **Skenario Murabahah:** Anda datang ke **bank syariah**. Anda mengisi formulir pembiayaan *murabahah* untuk laptop spesifik tersebut. Setelah aplikasi Anda disetujui, **bank syariah (atau wakilnya) akan membeli laptop seharga Rp 15 juta itu dari toko elektronik**. Pada saat itu, laptop tersebut secara hukum menjadi milik bank. Kemudian, **bank syariah menjual laptop itu kepada Anda dengan harga Rp 17 juta**, yang disepakati di awal. Anda membayar uang muka Rp 3 juta, sehingga sisa utang jual beli Anda kepada bank adalah Rp 14 juta. Anda kemudian mengangsur sisa Rp 14 juta tersebut kepada bank selama, katakanlah, 12 bulan. Keuntungan Rp 2 juta yang diperoleh bank adalah laba dari hasil jual beli laptop, bukan bunga atas pinjaman uang.

6.1.1. Mekanisme Step by Step Pembiayaan Murabahah

Untuk memastikan transaksi *murabahah* sah secara syariah, serangkaian langkah prosedural harus diikuti secara berurutan. Urutan ini tidak dapat dibalik atau dilompati, karena setiap langkah memiliki implikasi hukum syariah yang spesifik. Berikut adalah mekanisme *step-by-step* yang ideal:

1. **Pengajuan dan Negosiasi Awal:**
    - Nasabah datang ke bank syariah dengan kebutuhan akan suatu barang atau aset. Nasabah telah mengidentifikasi barang, spesifikasi, dan pemasoknya.
    - Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah*. Dalam tahap ini, terjadi diskusi dan negosiasi antara nasabah dan bank mengenai objek yang akan dibeli, perkiraan harga, uang muka, margin keuntungan yang akan diambil bank, dan jangka waktu angsuran.

2. **Penandatanganan Janji (*Wa'd*) dan Akad Wakalah (Jika Diperlukan):**
    - Jika bank setuju, nasabah akan menandatangani sebuah janji untuk membeli barang tersebut dari bank (*wa'd asy-syira'*). Janji ini bersifat mengikat (*mulzim*) bagi nasabah untuk memitigasi risiko bank jika nasabah membatalkan pesanan setelah bank terlanjur membeli barang.

- Untuk efisiensi, bank sering kali menunjuk nasabah sebagai wakilnya untuk melakukan pembelian barang dari pemasok. Penunjukan ini harus dituangkan dalam **Akad Wakalah** (perwakilan) yang terpisah. Penting: dalam kapasitasnya sebagai wakil, nasabah membeli barang **atas nama dan untuk kepentingan bank**, bukan untuk dirinya sendiri.

3. **Pembelian Barang oleh Bank:**
   - Bank (atau nasabah sebagai wakilnya) melakukan transaksi pembelian barang dari pemasok. Pembayaran kepada pemasok dilakukan oleh bank.
   - Pada titik ini, terjadi proses **serah terima kepemilikan (*qabdh*)**, baik secara fisik (*hakiki*) maupun secara hukum (*hukmi*), dari pemasok kepada bank. Barang tersebut secara resmi menjadi milik dan berada di bawah tanggungan risiko bank. Ini adalah langkah paling krusial.

4. **Penandatanganan Akad Murabahah:**
   - **Setelah** bank secara sah memiliki barang tersebut, bank kemudian menawarkan barang itu kepada nasabah.
   - Bank dan nasabah menandatangani **Akad Jual Beli Murabahah**. Akad ini secara eksplisit menyebutkan harga beli bank,

margin keuntungan, harga jual total, dan skema angsuran.

- Dengan ditandatanganinya akad ini, kepemilikan barang secara resmi berpindah dari bank kepada nasabah.

5. **Penyerahan Barang kepada Nasabah:**
   - Barang diserahkan kepada nasabah sebagai pemilik baru. Jika sebelumnya nasabah bertindak sebagai wakil, maka setelah akad *murabahah* ditandatangani, statusnya berubah menjadi pemilik.

6. **Pembayaran Angsuran:**
   - Nasabah mulai melakukan pembayaran angsuran kepada bank sesuai dengan jadwal yang telah disepakati dalam akad *murabahah* hingga lunas.

Kepatuhan yang ketat terhadap urutan ini, terutama pada langkah 3 dan 4, adalah yang membedakan *murabahah* otentik dari transaksi yang cacat syariah.

6.1.2 Perhitungan Marjin Keuntungan dan Metode Pembayaran Angsuran

Salah satu aspek kunci dalam akad *murabahah* adalah penetapan margin keuntungan dan struktur pembayaran angsuran. Kejelasan dan kesepakatan di muka mengenai kedua hal ini adalah syarat sahnya transaksi.

Perhitungan Margin Keuntungan:

Margin keuntungan (*ribh*) adalah selisih antara harga jual bank kepada nasabah dan harga perolehan (harga beli bank dari pemasok). Besaran margin ini sepenuhnya merupakan hasil negosiasi dan kesepakatan antara bank dan nasabah. Tidak ada batasan syariah mengenai seberapa besar margin yang boleh diambil, selama kedua belah pihak sama-sama rela (*'an taradin minkum*).

Namun, dalam praktiknya, bank akan menetapkan marginnya berdasarkan beberapa pertimbangan bisnis, antara lain:

- **Harga Perolehan Aset:** Dasar utama perhitungan.
- **Biaya Operasional:** Biaya yang dikeluarkan bank dalam memproses transaksi.
- **Profil Risiko Nasabah:** Nasabah dengan risiko kredit lebih tinggi mungkin akan dikenakan margin yang sedikit lebih tinggi.
- **Jangka Waktu Pembiayaan:** Pembiayaan dengan tenor yang lebih panjang umumnya memiliki margin total yang lebih besar.
- **Kondisi Pasar:** Tingkat margin juga harus kompetitif dibandingkan dengan produk sejenis dari bank lain (baik syariah maupun konvensional).

Misalnya, jika harga perolehan mobil adalah Rp 200.000.000, dan setelah negosiasi disepakati margin keuntungan untuk bank adalah Rp 40.000.000 untuk tenor 3 tahun, maka total harga jual *murabahah* adalah Rp 240.000.000.

Metode Pembayaran Angsuran:

Harga jual total yang telah disepakati (Harga Pokok + Margin) kemudian dibagi dengan jumlah bulan dalam jangka waktu pembiayaan untuk menentukan besaran angsuran bulanan. Angsuran ini bersifat **tetap (*fixed*)** selama periode pembiayaan.

- Total Harga Jual: Rp 240.000.000
- Jangka Waktu: 3 tahun (36 bulan)
- Uang Muka (jika ada): Rp 40.000.000
- Sisa Utang Jual Beli: Rp 200.000.000
- Angsuran Bulanan: Rp 200.000.000 / 36 = Rp 5.555.556 (dibulatkan).

Prinsip paling fundamental di sini adalah bahwa sekali harga jual total (Rp 240 juta) disepakati dalam akad, angka tersebut **tidak boleh berubah** hingga akhir masa pembiayaan. Bank tidak boleh menaikkan harga jual meskipun nasabah terlambat membayar atau terjadi kenaikan suku bunga di pasar. Menaikkan harga jual yang sudah disepakati karena faktor waktu adalah esensi dari *riba nasi'ah*.

Bank syariah dapat menawarkan beberapa metode perhitungan margin, seperti metode *flat* (margin dihitung dari pokok awal) atau metode anuitas/efektif (mirip dengan perhitungan bunga efektif untuk alokasi porsi pokok dan margin dalam setiap angsuran). Selama total harga jual akhir tidak berubah, penggunaan berbagai metode perhitungan ini untuk menentukan besaran angsuran diperbolehkan. Transparansi mengenai metode yang digunakan menjadi kunci utama.

6.1.3. Batasan dan Risiko Mark-Up pada Pembiayaan Jual Beli

Meskipun *murabahah* dengan skema *mark-up* adalah akad yang sah dan sangat berguna, implementasinya memiliki beberapa batasan dan risiko yang harus dikelola dengan cermat oleh bank syariah untuk menjaga integritasnya.

Batasan Syariah:

1. **Objek Harus Barang Riil:** *Murabahah* hanya dapat digunakan untuk membiayai pengadaan barang atau aset yang berwujud. Ia tidak dapat digunakan untuk pembiayaan jasa atau untuk pembiayaan multiguna yang bersifat tunai (*cash financing*).
2. **Larangan Menjual Uang:** *Murabahah* tidak boleh digunakan untuk transaksi jual beli mata uang (*sharf*), karena hal tersebut mensyaratkan serah terima tunai dan setara jika sejenis.
3. **Harga Jual Tetap:** Seperti telah ditekankan, total harga jual dan margin keuntungan yang telah disepakati dalam akad bersifat final dan mengikat. Tidak boleh ada penambahan harga akibat keterlambatan pembayaran (*riba jahiliyyah*).
4. **Larangan *Murabahah* Bersusun:** Bank tidak boleh mengenakan margin baru atas utang *murabahah* yang sudah ada. Jika nasabah mengalami kesulitan dan pembiayaannya direstrukturisasi, skema restrukturisasinya tidak

boleh dalam bentuk penambahan margin baru atas sisa utang.

Risiko bagi Bank:

1. **Risiko Kredit (*Credit Risk*):** Ini adalah risiko utama, yaitu risiko nasabah gagal membayar angsurannya (*default*). Meskipun mirip dengan bank konvensional, penanganan pembiayaan bermasalah di bank syariah lebih kompleks karena tidak boleh mengenakan bunga denda.
2. **Risiko Operasional (*Operational Risk*):** Risiko terjadinya kesalahan dalam eksekusi langkah-langkah *murabahah* (misalnya, akad *murabahah* ditandatangani sebelum bank membeli barang). Kesalahan ini dapat membuat seluruh pendapatan dari transaksi tersebut menjadi tidak halal, yang menimbulkan **risiko kepatuhan syariah (*shariah non-compliance risk*)**.
3. **Risiko Pembatalan oleh Nasabah:** Ada risiko nasabah membatalkan pesanan setelah bank terlanjur membeli barang dari pemasok. Risiko ini dimitigasi dengan penggunaan uang muka (*hamish jiddiyah*) dan janji membeli yang mengikat (*wa'd mulzim*).
4. **Risiko Harga dan Pasar:** Selama periode singkat di mana bank memiliki aset, bank terekspos pada risiko penurunan harga aset atau risiko kerusakan. Meskipun pendek, risiko ini nyata dan menjadi justifikasi keuntungan bank.

5. **Risiko *Benchmark***: Dalam praktiknya, banyak bank syariah menetapkan tingkat *mark-up* mereka dengan mengacu pada suku bunga pasar konvensional. Ketergantungan pada *benchmark* bunga ini sering kali menuai kritik karena dianggap meniru logika bunga dan mengurangi otentisitas sistem syariah. Mengembangkan mekanisme penetapan harga internal yang murni berbasis risiko dan biaya menjadi tantangan besar bagi industri.

Pengelolaan batasan dan risiko ini secara cermat melalui kebijakan, prosedur, dan sistem kontrol internal yang kuat adalah kunci bagi bank syariah untuk dapat memanfaatkan kekuatan *murabahah* tanpa tergelincir ke dalam praktik yang menyimpang dari esensi syariah.

6.2. Aplikasi Murabahah dalam Konsumsi

Fleksibilitas dan struktur angsuran tetap dari akad *murabahah* menjadikannya instrumen yang sangat ideal dan populer untuk membiayai berbagai kebutuhan konsumtif rumah tangga. Sektor pembiayaan konsumer menjadi salah satu pasar terbesar bagi perbankan syariah, di mana *murabahah* diaplikasikan secara luas untuk membantu masyarakat memperoleh aset-aset penting dalam kehidupan mereka tanpa harus terjerat transaksi berbasis bunga. Aplikasi ini tidak hanya mendorong pertumbuhan bisnis bank, tetapi juga memiliki dampak sosial yang positif dengan meningkatkan akses masyarakat terhadap aset-aset yang dapat meningkatkan kualitas hidup.

Ketika diaplikasikan pada sektor konsumsi, pembiayaan *murabahah* memungkinkan keluarga untuk melakukan

perencanaan keuangan jangka panjang dengan kepastian angsuran yang tidak akan berubah. Hal ini memberikan rasa aman dari gejolak kenaikan suku bunga yang sering menjadi kekhawatiran dalam kredit konvensional. Dari perspektif bank, pembiayaan konsumer yang didukung oleh agunan (seperti rumah atau kendaraan) cenderung memiliki tingkat risiko yang lebih terkelola dibandingkan pembiayaan modal kerja tanpa agunan.

Portofolio pembiayaan konsumer berbasis *murabahah* biasanya mencakup tiga produk utama yang menjadi andalan hampir semua bank syariah. Pertama adalah Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah, yang menjawab salah satu kebutuhan paling fundamental manusia, yaitu papan atau tempat tinggal. Kedua adalah Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) Syariah, yang memfasilitasi kebutuhan mobilitas masyarakat modern.

Ketiga, yang merupakan area inovasi yang lebih baru, adalah pembiayaan barang konsumtif lainnya, yang sering kali diwujudkan dalam bentuk Kartu Pembiayaan Syariah (*Sharia Card*). Produk ini dirancang sebagai alternatif halal untuk kartu kredit konvensional, yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi pembelian barang secara fleksibel di berbagai *merchant*. Setiap produk ini memiliki karakteristik dan mekanisme penerapan *murabahah* yang sedikit berbeda, yang disesuaikan dengan sifat aset dan kebutuhan nasabahnya. Bab ini akan mengupas aplikasi *murabahah* dalam ketiga ranah konsumsi utama tersebut.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah **departemen store besar** yang ingin memfasilitasi pembelian bagi para pelanggannya. Departemen

store ini (**bank syariah**) memiliki beberapa divisi khusus. Ada **Divisi Properti** (**Unit KPR Syariah**), di mana mereka bekerja sama dengan developer untuk membeli unit-unit rumah dan kemudian menjualnya kembali kepada pelanggan dengan skema cicilan jangka panjang. Ada **Divisi Otomotif** (**Unit KKB Syariah**), di mana mereka membeli mobil dari dealer dan menjualnya kembali kepada pelanggan dengan cicilan jangka menengah. Terakhir, ada **Divisi Ritel Umum** yang mengeluarkan sebuah **kartu keanggotaan khusus** (**Kartu Pembiayaan Syariah**). Dengan kartu ini, pelanggan dapat membeli berbagai barang (pakaian, elektronik, dll.) yang dijual di dalam departemen store tersebut, dan tagihannya akan dikonsolidasikan dan dibayarkan secara angsuran. Dalam semua kasus ini, departemen store tersebut bertindak sebagai **penjual barang**, bukan sebagai lembaga peminjam uang.

6.2.1. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah

Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah adalah salah satu produk unggulan dan paling diminati di perbankan syariah. Ia menawarkan solusi bagi masyarakat yang ingin memiliki rumah, sebuah kebutuhan primer, tanpa melalui transaksi pinjaman berbasis bunga. Akad yang paling umum digunakan untuk KPR Syariah adalah *Murabahah*.

Dalam skema KPR *Murabahah*, prosesnya berjalan sesuai dengan mekanisme *step-by-step* yang telah diuraikan sebelumnya, namun dalam skala yang lebih besar dan jangka waktu yang sangat panjang (bisa mencapai 20-25 tahun).

1. Nasabah memilih rumah yang diinginkan dari seorang developer atau penjual perorangan.
2. Nasabah mengajukan permohonan KPR *Murabahah* ke bank syariah.
3. Setelah melalui proses analisis kelayakan kredit dan appraisal nilai rumah, bank menyetujui permohonan tersebut.
4. Bank melakukan transaksi pembelian rumah secara langsung dari developer. Kepemilikan rumah secara hukum (dibuktikan dengan Akta Jual Beli) berpindah ke tangan bank.
5. Segera setelah itu, bank menjual rumah tersebut kepada nasabah dengan harga jual yang telah disepakati (harga beli bank + total margin keuntungan selama tenor pembiayaan). Proses ini juga dituangkan dalam Akta Jual Beli di hadapan notaris.
6. Nasabah membayar uang muka, dan sisa harga jual diangsur setiap bulan dengan jumlah cicilan yang tetap hingga lunas. Sertifikat rumah biasanya akan dijadikan agunan (*rahn*) di bank selama masa pembiayaan.

Keunggulan utama KPR *Murabahah* bagi nasabah adalah **kepastian angsuran**. Berapa pun tingkat suku bunga di pasar naik, angsuran KPR *Murabahah* nasabah tidak akan pernah berubah. Kepastian ini memberikan ketenangan dan kemudahan dalam perencanaan keuangan jangka panjang keluarga.

Namun, skema ini juga memiliki keterbatasan. Sifat harga jual yang tetap (*fixed*) membuatnya kurang fleksibel. Nasabah tidak dapat mengambil keuntungan jika suku bunga pasar turun. Selain itu, untuk pelunasan dipercepat, nasabah secara prinsip tetap berkewajiban membayar seluruh harga jual yang telah disepakati (pokok + seluruh margin). Namun, dalam praktiknya, bank syariah umumnya akan memberikan diskon atau potongan (*rebate*) atas sisa margin sebagai bentuk kebijakan bank, meskipun tidak diwajibkan secara kontrak. Karena keterbatasan ini, banyak bank syariah kini lebih mempromosikan KPR dengan akad *Musyarakah Mutanaqishah* (MMq) yang dianggap lebih fleksibel dan lebih mencerminkan semangat kemitraan.

6.2.2. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) Syariah

Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) Syariah, atau sering juga disebut Pembiayaan Otomotif Syariah, adalah aplikasi lain dari akad *murabahah* yang sangat populer. Mekanismenya hampir identik dengan KPR *Murabahah*, namun dengan objek berupa kendaraan (mobil atau motor) dan jangka waktu yang lebih pendek (biasanya 1-5 tahun).

Prosesnya melibatkan bank yang membeli kendaraan pilihan nasabah dari dealer, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan margin keuntungan yang diangsur setiap bulan. Sama seperti KPR, keunggulan utamanya adalah angsuran yang bersifat tetap dan tidak terpengaruh oleh fluktuasi suku bunga pasar.

Dalam praktik KKB Syariah, untuk efisiensi, bank hampir selalu menggunakan **Akad Wakalah**. Nasabah ditunjuk sebagai wakil bank untuk memilih dan menerima kendaraan di dealer. Namun, sangat penting untuk memastikan bahwa pembayaran dari bank ke dealer dan penandatanganan akad *murabahah* antara bank dan nasabah dilakukan sebelum kendaraan tersebut secara resmi diserahterimakan atas nama nasabah (misalnya, sebelum STNK dan BPKB diterbitkan atas nama nasabah).

Sebagai agunan, BPKB kendaraan tersebut akan disimpan di bank (*rahn*) hingga seluruh angsuran lunas. Nasabah juga biasanya diwajibkan untuk mengasuransikan kendaraannya menggunakan asuransi syariah (*takaful*), untuk memitigasi risiko kehilangan atau kerusakan berat.

KKB Syariah menjadi salah satu motor penggerak pertumbuhan di segmen pembiayaan konsumer bank syariah karena tingginya permintaan masyarakat akan kendaraan dan prosesnya yang relatif cepat dan sederhana dibandingkan KPR.

6.2.3. Pembiayaan Barang Konsumtif Lainnya (Kartu Pembiayaan)

Untuk memfasilitasi kebutuhan konsumtif masyarakat yang lebih beragam dan bersifat retail, industri keuangan syariah mengembangkan produk yang berfungsi sebagai alternatif halal dari kartu kredit konvensional. Produk ini dikenal dengan berbagai nama, seperti Kartu Pembiayaan Syariah, *Sharia Card*, atau *Bitaqah al-I'timan*.

Berbeda dengan kartu kredit konvensional yang didasarkan pada fasilitas pinjaman berputar (*revolving credit*) dengan bunga, Kartu Pembiayaan Syariah dibangun di atas kombinasi beberapa akad syariah (*hybrid contract*). Meskipun ada beberapa model, model yang umum di Indonesia adalah sebagai berikut:

- **Kafalah (Penjaminan):** Bank sebagai penerbit kartu bertindak sebagai penjamin (*kafil*) bagi pemegang kartu. Ketika pemegang kartu bertransaksi di sebuah *merchant*, bank menjamin kepada *merchant* bahwa pembayaran akan dilakukan.
- **Qardh (Pinjaman Kebajikan):** Ketika bank membayarkan tagihan kepada *merchant* atas nama pemegang kartu, secara substansi bank sedang memberikan dana talangan atau pinjaman (*qardh*) kepada pemegang kartu. Pinjaman ini harus dikembalikan tanpa bunga.
- **Ijarah (Jasa):** Untuk mendapatkan keuntungan, bank mengenakan biaya keanggotaan tahunan (*annual fee*) kepada pemegang kartu. Biaya ini dibenarkan sebagai *ujrah* (imbalan) atas jasa-jasa yang diberikan oleh bank, seperti kemudahan bertransaksi, pembuatan laporan tagihan, dan layanan pelanggan. Akad *ijarah* inilah yang menjadi sumber pendapatan utama bank dari kartu ini.

Untuk transaksi pembelian barang yang diubah menjadi cicilan, banyak Kartu Pembiayaan Syariah modern juga menawarkan skema **Murabahah**. Ketika

nasabah meminta untuk mengubah transaksi Rp 5 juta menjadi cicilan 12 bulan, bank akan menstrukturkannya seolah-olah bank membeli barang tersebut dari *merchant* (berdasarkan bukti transaksi) dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual baru (misalnya Rp 5,5 juta) yang dicicil selama 12 bulan.

Batasan utama dari Kartu Pembiayaan Syariah adalah ia tidak boleh digunakan untuk transaksi tunai (*cash advance*) di ATM, karena penarikan tunai dari fasilitas kredit secara esensi adalah pinjaman tunai yang jika dikenakan biaya (di luar biaya administrasi riil) akan menjadi *riba*. Kartu ini juga tidak boleh digunakan untuk bertransaksi di *merchant-merchant* yang menjual produk atau jasa non-halal.

6.3. Pembiayaan dengan Akad Ijarah (Sewa)

Pembiayaan berbasis akad *Ijarah* menawarkan paradigma yang berbeda dari pembiayaan jual beli. Jika dalam *murabahah* objek transaksinya adalah perpindahan kepemilikan aset, dalam *ijarah*, objek transaksinya adalah perpindahan hak guna atau manfaat (*manfa'ah*) dari suatu aset. Dalam model ini, bank syariah tidak bertindak sebagai penjual, melainkan sebagai pemilik aset (*lessor*) yang menyewakan asetnya kepada nasabah (*lessee*) untuk periode waktu dan dengan biaya sewa (*ujrah*) yang telah disepakati.

Model pembiayaan sewa ini memiliki daya tarik tersendiri karena strukturnya yang jelas dan kemampuannya untuk membiayai perolehan aset tanpa harus membebani nasabah dengan kewajiban kepemilikan sejak awal. Ini sangat cocok untuk

perusahaan-perusahaan yang membutuhkan aset-aset produktif seperti mesin pabrik, alat berat, atau armada kendaraan, di mana yang terpenting bagi mereka adalah penggunaan aset tersebut untuk menghasilkan pendapatan, bukan kepemilikannya. Dengan menyewa, perusahaan dapat menjaga neracanya tetap ramping (*off-balance sheet financing*) dan mengalokasikan modalnya untuk kebutuhan lain yang lebih mendesak.

Prinsip fundamental yang menopang keabsahan *ijarah* adalah bahwa kepemilikan dan semua risiko yang melekat padanya tetap berada di tangan bank sebagai pemilik aset. Bank bertanggung jawab atas pemeliharaan struktural dan menanggung risiko kerusakan atau kehilangan aset di luar kelalaian penyewa. Tanggung jawab kepemilikan inilah yang menjadi justifikasi syariah bagi bank untuk berhak menerima pendapatan sewa. Hubungan antara bank dan nasabah adalah murni hubungan antara penyewa dan pemilik properti sewaan, bukan kreditur-debitur.

Fleksibilitas akad *ijarah* memungkinkan pengembangannya menjadi berbagai varian produk. Varian pertama adalah *ijarah* murni atau sewa operasional (*operating lease*), di mana di akhir masa sewa, aset dikembalikan kepada bank. Varian kedua, yang jauh lebih populer dalam pembiayaan konsumer dan investasi, adalah *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT). Ini adalah produk hibrida yang menggabungkan sewa dengan janji pemindahan kepemilikan di akhir periode, menjadikannya alternatif syariah yang sangat kuat untuk produk sewa beli (*financial lease*) atau bahkan KPR konvensional.

Perbandingan antara IMBT dan sewa beli konvensional menjadi sangat penting untuk dipahami. Meskipun hasil akhirnya sama-sama berujung pada kepemilikan, proses hukum, alokasi

risiko, dan konsekuensi jika terjadi gagal bayar di antara keduanya sangat berbeda. Pemahaman terhadap perbedaan-perbedaan substantif inilah yang akan menunjukkan keunikan dan keunggulan dari skema pembiayaan berbasis sewa dalam keuangan syariah.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda adalah seorang pengusaha katering yang baru memulai bisnis dan membutuhkan sebuah mobil boks untuk mengantar pesanan. **Skenario Konvensional (Sewa Beli):** Anda datang ke perusahaan pembiayaan, menandatangani kontrak sewa beli. Sejak awal, Anda dianggap 'calon pemilik' dan semua risiko mobil (pajak, asuransi, kerusakan mesin) menjadi tanggungan Anda. Jika mesin mobil rusak parah, Anda tetap wajib melanjutkan cicilan sampai lunas. **Skenario Ijarah:** Anda datang ke **bank syariah**. Bank membeli mobil boks tersebut dan menyewakannya kepada Anda selama 3 tahun (**Ijarah murni**). Biaya servis besar dan pajak tahunan ditanggung oleh bank sebagai pemilik. Jika mesin mobil rusak total bukan karena kesalahan Anda, kontrak sewa bisa berhenti dan Anda tidak perlu membayar sisa sewa. **Skenario IMBT:** Kontrak sewanya sama, tetapi di awal, bank sudah berjanji, "Jika Anda berhasil menyelesaikan sewa selama 3 tahun, mobil ini akan saya hibahkan kepada Anda." Dalam kedua skenario syariah, bank benar-benar bertindak sebagai **pemilik rental mobil**, bukan sekadar pemberi pinjaman terselubung.

6.3.1. Ijarah Murni: Pembiayaan Sewa Aset Produktif

Ijarah Murni, yang sering disebut juga sebagai sewa operasional (*operating ijarah*), adalah bentuk paling

dasar dari akad *ijarah*. Dalam skema ini, tujuan utama nasabah adalah untuk memanfaatkan atau menggunakan suatu aset untuk kegiatan produktifnya selama periode waktu tertentu, tanpa ada niat atau perjanjian untuk memiliki aset tersebut di akhir masa kontrak. Di akhir periode sewa, aset akan dikembalikan kepada bank sebagai pemilik.

Aplikasi utama dari *ijarah* murni adalah untuk pembiayaan aset-aset produktif bagi nasabah korporasi atau komersial. Aset-aset ini biasanya memiliki karakteristik tertentu, seperti:

- Memiliki tingkat keusangan teknologi yang cepat (misalnya, server komputer, peralatan medis canggih).
- Membutuhkan modal investasi awal yang sangat besar (misalnya, mesin-mesin industri, alat berat untuk konstruksi).
- Hanya dibutuhkan untuk jangka waktu proyek tertentu (misalnya, armada kendaraan untuk proyek konstruksi selama 2 tahun).

Bagi nasabah, menggunakan skema *ijarah* murni memberikan beberapa keuntungan strategis. Pertama, ia memungkinkan perusahaan untuk menggunakan teknologi atau peralatan terkini tanpa harus menanggung beban investasi awal yang besar (*capital expenditure*). Perusahaan dapat mengalokasikan modalnya untuk kegiatan inti bisnis lainnya. Kedua, biaya sewa diperlakukan sebagai biaya operasional (*operational*

expenditure), yang dapat memberikan keuntungan dari sisi perpajakan. Ketiga, perusahaan terhindar dari risiko kepemilikan, seperti risiko penurunan nilai aset (*depreciation*) atau risiko keusangan teknologi.

Mekanisme pembiayaan *ijarah* murni adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan (nasabah) mengidentifikasi aset produktif yang dibutuhkannya dan mengajukan permohonan pembiayaan sewa kepada bank syariah.
2. Bank syariah membeli aset tersebut dari pemasok. Kepemilikan dan risiko sepenuhnya berada di tangan bank.
3. Bank dan nasabah menandatangani akad *ijarah*, yang menetapkan durasi sewa, besaran uang sewa (*ujrah*), dan jadwal pembayarannya.
4. Aset diserahkan kepada nasabah untuk dimanfaatkan.
5. Nasabah membayar uang sewa secara periodik kepada bank. Bank, sebagai pemilik, bertanggung jawab atas biaya-biaya struktural seperti asuransi dasar dan pemeliharaan berat.
6. Setelah masa sewa berakhir, nasabah mengembalikan aset tersebut kepada bank.

Dari perspektif bank, bisnis *ijarah* murni mengharuskannya untuk memiliki keahlian dalam mengelola aset (*asset management*). Bank harus mampu

menaksir nilai sisa (*residual value*) dari aset di akhir masa sewa, karena keuntungan bank juga akan bergantung pada kemampuannya untuk menjual atau menyewakan kembali aset tersebut di pasar sekunder. Ini membuat risiko dalam *ijarah* murni sedikit lebih kompleks daripada *murabahah*, namun juga membuka aliran pendapatan baru yang potensial bagi bank.

6.3.2. IMBT: Tahapan Sewa hingga Transfer Kepemilikan

Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT), sebagaimana telah diperkenalkan sebelumnya, adalah pengembangan dari *ijarah* murni yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang pada akhirnya ingin memiliki aset yang mereka sewa. Ini adalah produk hibrida yang tahapan transaksinya harus dipahami secara jelas untuk menjaga keabsahan syariahnya.

Tahapan dalam transaksi IMBT dapat diuraikan sebagai berikut:

Tahap 1: Fase Sewa-Menyewa (Akad Ijarah)

- Tahap ini dimulai dari awal kontrak hingga pembayaran sewa terakhir. Selama fase ini, hubungan hukum antara bank dan nasabah adalah murni hubungan antara pemberi sewa (*mu'jir*) dan penyewa (*musta'jir*).
- Bank adalah pemilik sah dan tunggal dari aset tersebut. Semua risiko kepemilikan (kerusakan di luar kelalaian, biaya asuransi dasar, pajak properti/kendaraan) berada di pundak bank.

- Nasabah membayar uang sewa bulanan (*ujrah*). Uang sewa ini secara implisit telah diperhitungkan oleh bank untuk menutupi biaya perolehan aset plus keuntungan selama masa sewa.
- Jika aset rusak parah bukan karena kesalahan nasabah sehingga tidak dapat digunakan, maka kontrak *ijarah* berhenti dan kewajiban nasabah untuk membayar sewa juga berhenti.

Tahap 2: Janji Pemindahan Kepemilikan (Akad Wa'd)

- Tahap ini sebenarnya adalah sebuah komitmen yang dibuat oleh bank pada saat awal penandatanganan akad *ijarah*. Bank membuat sebuah janji (*wa'd*) sepihak yang mengikat dirinya sendiri untuk memindahkan kepemilikan aset kepada nasabah jika dan hanya jika nasabah telah berhasil memenuhi seluruh kewajiban sewanya hingga akhir periode.
- Janji ini harus merupakan dokumen yang terpisah dari akad *ijarah* itu sendiri untuk menghindari penggabungan dua akad yang berbeda dalam satu transaksi (*two in one contract*) yang dilarang.

Tahap 3: Fase Transfer Kepemilikan (Akad Hibah atau Bai')

- Tahap ini terjadi **setelah** seluruh pembayaran sewa telah lunas dan masa kontrak *ijarah* berakhir.
- Pada titik ini, bank akan mengeksekusi janjinya dengan melakukan akad kedua yang terpisah untuk memindahkan kepemilikan.

- Bentuk yang paling umum adalah melalui **Akad Hibah**, di mana bank secara sukarela memberikan aset tersebut kepada nasabah tanpa imbalan lebih lanjut.
- Alternatif lain adalah melalui **Akad Jual Beli (*Bai'*)** dengan harga nominal atau harga simbolis (misalnya, Rp 1.000) yang telah disepakati di awal.

Pemisahan tahapan-tahapan ini secara tegas sangat krusial. Selama masih dalam fase sewa, nasabah tidak dapat diperlakukan sebagai pemilik, dan sebaliknya. Kegagalan untuk memisahkan hak dan kewajiban sesuai dengan fase kontrak yang sedang berjalan dapat membuat transaksi IMBT menjadi cacat dari sudut pandang syariah.

6.3.3. Perbedaan IMBT dengan Sewa Beli Konvensional

Meskipun dari kacamata orang awam hasil akhir dari IMBT dan sewa beli (*leasing* atau *hire purchase*) konvensional terlihat sama, yaitu nasabah mengangsur dan akhirnya memiliki aset, terdapat perbedaan-perbedaan fundamental dalam konsep hukum, struktur, dan alokasi risiko di antara keduanya.

Fitur Pembeda	Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)	Sewa Beli Konvensional (Leasing)
Dasar Akad	Terdiri dari dua akad terpisah: akad *Ijarah* (sewa) dan akad pemindahan kepemilikan (*Hibah/Bai'*) di akhir.	Satu akad tunggal yang menggabungkan elemen sewa dan beli sejak awal.

Status Kepemilikan	Selama masa sewa, bank/ LKS adalah pemilik sah dan tunggal. Kepemilikan baru berpindah di akhir.	Sejak awal, nasabah/ lessee dianggap sebagai 'pemilik ekonomis' (*economic owner*). Perusahaan leasing hanya 'pemilik hukum'.
Penanggungan Risiko	Risiko kepemilikan (kerusakan struktural, asuransi dasar) ditanggung oleh bank sebagai pemilik.	Semua risiko yang melekat pada aset (termasuk perawatan besar) sejak awal dialihkan dan menjadi tanggungan nasabah.
Kewajiban saat Aset Rusak	Jika aset rusak total bukan karena kelalaian nasabah, kontrak sewa berakhir. Kewajiban angsuran berhenti.	Jika aset rusak total, nasabah tetap berkewajiban untuk melunasi seluruh sisa cicilan utangnya.
Sifat Angsuran	Angsuran adalah **uang sewa (*ujrah*)** atas manfaat aset.	Angsuran adalah **cicilan utang** yang terdiri dari pokok pinjaman dan bunga.
Objek Akad	Objek harus ada dan dimiliki oleh bank sebelum disewakan.	Objeknya adalah pembiayaan dana untuk memperoleh aset, bukan aset itu sendiri.
Pajak dan Biaya	Pajak yang terkait kepemilikan (misal: PBB, Pajak Kendaraan) idealnya menjadi beban bank.	Semua pajak dan biaya yang terkait dengan aset menjadi beban nasabah sejak awal.

Perbedaan-perbedaan substantif ini menunjukkan bahwa IMBT bukan sekadar penggantian nama dari sewa beli. Ia adalah sebuah skema pembiayaan yang dibangun di atas logika hukum yang berbeda, yang secara konsisten menempatkan hak dan kewajiban sesuai dengan status kepemilikan riil pada setiap tahapan transaksi.

6.4. Pembiayaan Jasa (Fee-Based Income)

Selain mendapatkan pendapatan dari margin jual beli (*murabahah*) dan sewa (*ijarah*), bank syariah juga membangun aliran pendapatan yang signifikan dari penyediaan berbagai jasa keuangan. Pendapatan yang berasal dari imbalan atau komisi atas jasa ini dikenal sebagai *fee-based income*. Kategori pendapatan ini sangat penting bagi bank karena beberapa alasan. Pertama, ia merupakan sumber pendapatan yang relatif stabil dan tidak terlalu terpengaruh oleh risiko kredit. Kedua, ia tidak memerlukan alokasi modal yang besar seperti halnya aktivitas pembiayaan. Ketiga, ia secara langsung mencerminkan nilai tambah yang diberikan bank kepada nasabah di luar fungsi intermediasi tradisional.

Dasar hukum syariah untuk memperoleh *fee-based income* adalah akad-akad yang berkaitan dengan pemberian jasa dengan imbalan (*ujrah*), seperti *Wakalah bil Ujrah* (perwakilan dengan imbalan) dan *Kafalah bil Ujrah* (penjaminan dengan imbalan). Selama imbalan yang diterima merupakan kompensasi yang adil atas layanan atau pekerjaan nyata yang dilakukan oleh bank, maka ia dianggap halal.

Bank syariah berperan sebagai agen yang menyediakan berbagai layanan untuk memfasilitasi transaksi nasabahnya, baik domestik maupun internasional. Peran ini sangat vital

dalam ekonomi modern yang saling terhubung. Dengan mengembangkan portofolio produk berbasis jasa, bank syariah dapat mendiversifikasi sumber pendapatannya, mengurangi ketergantungan pada pembiayaan berbasis margin, dan pada akhirnya membangun model bisnis yang lebih tangguh dan seimbang.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda adalah seorang **agen perjalanan (*travel agent*)** terkemuka (**bank syariah**). Pendapatan Anda tidak hanya berasal dari menjual paket tur (**pembiayaan**). Anda juga mendapatkan **pendapatan jasa (*fee-based income*)** dari berbagai layanan. Ketika seorang pelanggan meminta Anda untuk hanya memesankan tiket pesawat, Anda mengenakan *fee* atas jasa pemesanan tersebut (**jasa wakalah dalam transfer**). Ketika seorang pelanggan meminta Anda untuk mengeluarkan surat jaminan kepada hotel bahwa pembayaran akan dilunasi, Anda mengenakan *fee* atas jasa penjaminan tersebut (**jasa kafalah dalam bank garansi**). Anda juga bisa bertindak sebagai **agen penjualan** asuransi perjalanan atau paket data internet internasional dari perusahaan lain, dan Anda mendapatkan komisi dari setiap penjualan (**peran sebagai agen penjual produk syariah lain**). Semua pendapatan ini sah karena Anda memberikan layanan dan keahlian yang nyata.

6.4.1. Jasa Wakalah (Perwakilan) dalam Pembayaran dan Transfer

Akad *Wakalah*, atau perwakilan, adalah salah satu akad yang paling fleksibel dan paling sering digunakan dalam operasional perbankan syariah sehari-hari. *Wakalah*

adalah akad di mana satu pihak (*muwakkil*) memberikan kuasa kepada pihak lain (*wakil*) untuk melakukan suatu tindakan tertentu atas namanya. Ketika bank mengenakan biaya atas jasanya sebagai wakil, akad ini menjadi *Wakalah bil Ujrah*.

Aplikasi *wakalah* yang paling umum adalah dalam jasa pembayaran dan transfer dana. Ketika seorang nasabah memerintahkan bank untuk mentransfer sejumlah uang dari rekeningnya ke rekening lain (baik di dalam maupun luar negeri), nasabah tersebut pada dasarnya sedang menunjuk bank sebagai wakilnya untuk melaksanakan perintah tersebut. Proses ini melibatkan penggunaan infrastruktur, teknologi, dan jaringan korespondensi milik bank. Atas jasa perwakilan dalam melaksanakan transfer ini, bank berhak untuk mengenakan biaya administrasi atau *fee* transfer.

Contoh lain yang signifikan adalah dalam mekanisme *Letter of Credit* (L/C) Syariah, yang digunakan untuk memfasilitasi perdagangan internasional. Dalam L/C Impor Syariah, importir (nasabah) menunjuk banknya sebagai wakil untuk melakukan pembayaran kepada eksportir di negara lain setelah eksportir menyerahkan dokumen-dokumen pengiriman barang yang sesuai syarat. Bank akan mengenakan *fee* (*ujrah*) atas jasanya sebagai wakil dalam memeriksa dokumen dan melaksanakan pembayaran ini. Seluruh mekanisme L/C Syariah, dari penerbitan hingga pembayaran, dapat distrukturkan menggunakan rangkaian akad *wakalah bil ujrah*.

6.4.2. Jasa Kafalah (Penjaminan) dalam Bank Garansi

Akad *Kafalah* (penjaminan) menjadi dasar syariah bagi bank untuk menerbitkan produk Jaminan Bank atau *Bank Guarantee*. *Bank Guarantee* adalah sebuah instrumen di mana bank (sebagai penjamin atau *kafil*) memberikan jaminan tertulis kepada pihak ketiga atau penerima jaminan (*beneficiary*), bahwa bank akan membayar sejumlah uang tertentu jika nasabah bank (pihak yang dijamin) gagal memenuhi kewajiban kontraktualnya kepada *beneficiary*.

Produk ini sangat penting dalam dunia bisnis, terutama di sektor konstruksi dan pengadaan barang/jasa. Misalnya, sebuah perusahaan konstruksi (nasabah) yang memenangkan tender proyek mungkin disyaratkan oleh pemilik proyek (*beneficiary*) untuk menyerahkan Jaminan Pelaksanaan (*Performance Bond*) dari bank. Jaminan ini memastikan bahwa jika kontraktor gagal menyelesaikan proyeknya, pemilik proyek akan menerima kompensasi finansial dari bank.

Bank syariah menerbitkan *Bank Guarantee* Syariah berdasarkan akad *Kafalah bil Ujrah*. Bank bertindak sebagai *kafil* (penjamin) dan atas kesediaannya untuk menanggung risiko finansial dari penjaminan tersebut, bank berhak untuk menerima imbalan atau *fee* (*ujrah*) dari nasabah yang dijamin. Besaran *fee* ini biasanya dihitung berdasarkan persentase tertentu dari nilai jaminan dan durasi jaminan. Pendapatan dari *fee* inilah yang menjadi keuntungan halal bagi bank.

Penting untuk dicatat bahwa objek yang dijamin dalam *kafalah* haruslah sesuatu yang sesuai syariah. Bank

syariah tidak boleh menerbitkan jaminan untuk proyek-proyek yang secara substansi haram.

6.4.3. Peran Bank Syariah sebagai Agen Penjual Produk Syariah Lain

Selain menciptakan produknya sendiri, bank syariah juga dapat memanfaatkan jaringan distribusi dan basis nasabahnya yang luas untuk bertindak sebagai agen penjual produk-produk keuangan syariah yang diterbitkan oleh lembaga lain. Dalam peran ini, bank tidak menjadi prinsipal dalam transaksi, melainkan hanya sebagai perantara atau distributor.

Dasar akad untuk aktivitas ini sekali lagi adalah *Wakalah bil Ujrah*. Lembaga penerbit produk (misalnya, perusahaan asuransi *takaful*, manajer investasi, atau pemerintah) menunjuk bank sebagai wakil atau agennya untuk memasarkan dan menjual produk mereka kepada masyarakat. Sebagai imbalan atas jasa penjualan dan distribusinya, bank akan menerima komisi atau *fee* dari lembaga penerbit tersebut.

Beberapa contoh peran keagenan ini antara lain:

- ***Bancatakaful/Bancassurance Syariah***: Bank menjual produk-produk asuransi syariah (*takaful*) dari perusahaan asuransi mitra kepada para nasabahnya.
- **Agen Penjual Reksa Dana Syariah**: Bank menawarkan dan memfasilitasi pembelian unit reksa dana syariah yang dikelola oleh perusahaan manajer investasi.

- **Agen Penjual Sukuk Negara Ritel**: Bank ditunjuk oleh Kementerian Keuangan untuk menjadi mitra distribusi dalam penjualan Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) Ritel kepada investor individu.
- **Layanan Pembayaran ZISWAF**: Bank bertindak sebagai agen pengumpul dana Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF) atas nama lembaga amil zakat atau badan wakaf yang resmi.

Peran sebagai agen penjual ini sangat strategis bagi bank syariah. Ia memungkinkan bank untuk memperluas ragam produk yang ditawarkan kepada nasabah (*one-stop financial solution*) tanpa harus menanggung risiko dari produk-produk tersebut. Selain itu, ia menjadi sumber *fee-based income* yang signifikan yang dapat meningkatkan profitabilitas bank dengan biaya yang relatif rendah.

6.5. Pembiayaan Proyek Pra-Produksi

Salah satu kontribusi paling unik dan vital dari keuangan Islam kepada ekonomi riil adalah kemampuannya untuk menyediakan pembiayaan pada tahap pra-produksi. Ini adalah fase di mana barang belum ada atau belum siap untuk dijual, namun produsen sudah membutuhkan modal untuk memulai proses produksi. Pembiayaan konvensional sering kali kesulitan untuk masuk ke ranah ini karena tingginya ketidakpastian dan kurangnya agunan fisik. Namun, Fiqh Muamalah menyediakan dua instrumen jual beli yang dirancang khusus untuk mengatasi masalah ini: *Salam* dan *Istishna'*.

Kedua akad ini pada dasarnya adalah transaksi jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang di kemudian hari (*forward sale*). Mereka adalah pengecualian dari aturan umum fiqh yang mensyaratkan objek jual beli harus ada pada saat transaksi. Pengecualian ini dibenarkan karena adanya kebutuhan nyata (*maslahah*) dari para produsen, terutama di sektor pertanian dan manufaktur, akan modal kerja pada tahap awal.

Dengan menggunakan akad *salam* dan *istishna'*, bank syariah tidak hanya bertindak sebagai pedagang barang jadi, tetapi juga sebagai pemodal yang memungkinkan proses produksi itu sendiri dapat terjadi. Peran ini secara langsung menghubungkan sektor keuangan dengan denyut nadi ekonomi produktif, membantu petani untuk menanam, dan membantu pengrajin atau kontraktor untuk memulai pekerjaannya.

Meskipun keduanya adalah akad pemesanan, *salam* dan *istishna'* memiliki karakteristik dan target sektor yang berbeda. *Salam* lebih cocok untuk komoditas dan produk agrikultur, sementara *istishna'* dirancang untuk barang-barang manufaktur dan proyek konstruksi. Pengelolaan risiko dalam kedua akad ini juga menjadi perhatian utama, karena bank terekspos pada risiko kegagalan produksi atau penyerahan barang dari pihak produsen.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda ingin mendanai pembuatan sebuah **film layar lebar**. Pada tahap pra-produksi, yang ada hanyalah naskah, sutradara, dan daftar calon pemain. Belum ada satu meter pun rol film yang sudah jadi. **Pembiayaan konvensional** mungkin ragu karena tidak ada aset fisik untuk dijadikan jaminan. **Bank syariah** bisa masuk dengan dua cara. **Cara pertama (Salam):**

Bank bertindak seperti **distributor film internasional**. Bank 'membeli' 100.000 keping Blu-ray dari film tersebut (dengan spesifikasi yang sangat jelas: genre, durasi, sutradara, aktor utama) dan **membayar lunas di muka**. Uang inilah yang digunakan oleh rumah produksi untuk membiayai seluruh proses syuting dan pasca-produksi. **Cara kedua (Istishna'):** Bank bertindak sebagai **produser eksekutif**. Bank 'memesan' pembuatan film tersebut dari rumah produksi. Bank tidak harus membayar lunas di muka, tetapi bisa membayar secara bertahap sesuai dengan progres pembuatan film (misalnya, 30% saat pra-produksi, 40% saat syuting, 30% saat pasca-produksi). Dalam kedua skenario, bank menyediakan modal krusial pada saat barang (film) belum ada.

6.5.1. Pembiayaan Pertanian dengan Akad Salam

Sektor pertanian memiliki siklus produksi yang unik. Petani membutuhkan modal di awal musim tanam untuk membeli benih, pupuk, dan membayar tenaga kerja, namun baru akan mendapatkan hasil (panen) beberapa bulan kemudian. Kesenjangan waktu inilah yang sering kali menjadi kendala likuiditas bagi para petani. Akad *Salam* dirancang secara sempurna untuk menjembatani kesenjangan ini.

Salam adalah akad jual beli di mana pembeli (bank) membayar harga barang secara penuh dan tunai di muka (*cash in advance*), sementara barang (hasil pertanian) dengan spesifikasi yang telah ditentukan secara detail akan diserahkan oleh penjual (petani) pada tanggal yang telah disepakati di masa depan.

Dalam skema pembiayaan ini, bank syariah bertindak sebagai pembeli. Bank memberikan seluruh dana yang dibutuhkan oleh petani di awal. Sebagai gantinya, petani berkomitmen untuk menyerahkan sejumlah tertentu dari hasil panennya (misalnya, 10 ton gabah kering giling kualitas A) kepada bank pada saat musim panen tiba.

Agar transaksi *salam* sah dan terhindar dari *gharar* (ketidakpastian), syarat-syaratnya harus sangat ketat:

- **Pembayaran Lunas di Muka:** Seluruh harga pembelian harus diserahkan oleh bank kepada petani saat akad ditandatangani.
- **Spesifikasi Detail:** Jenis komoditas, kualitas (misalnya, kadar air, tingkat kebersihan), kuantitas (dalam satuan berat atau volume), dan ukuran harus dijelaskan secara rinci dalam akad.
- **Jadwal dan Tempat Penyerahan Jelas:** Tanggal dan lokasi di mana petani akan menyerahkan hasil panennya harus ditetapkan secara pasti.

Setelah menerima hasil panen, bank dapat merealisasikan keuntungannya dengan menjual komoditas tersebut di pasar dengan harga pasar yang berlaku saat itu. Harga jual bank di pasar diharapkan lebih tinggi dari harga beli *salam* yang telah dibayarkannya kepada petani.

Risiko utama bagi bank dalam pembiayaan *salam* adalah **risiko gagal panen** (petani tidak dapat menyerahkan barang) dan **risiko fluktuasi harga** (harga pasar saat panen ternyata lebih rendah dari harga beli

salam). Untuk memitigasi risiko ini, bank biasanya meminta agunan dari petani, mewajibkan partisipasi dalam asuransi *takaful* pertanian, dan sering kali melakukan transaksi *salam paralel* (menjual kembali komoditas yang dipesannya kepada pihak ketiga melalui akad *salam* lain) untuk mengunci margin keuntungan.

6.5.2. Pembiayaan Konstruksi dengan Akad Istishna'

Sama seperti pertanian, sektor konstruksi dan manufaktur juga membutuhkan modal di muka untuk memulai proses produksi. Kontraktor membutuhkan dana untuk membeli material bangunan dan membayar upah pekerja jauh sebelum proyek bangunan selesai dan dapat dijual. Akad *Istishna'* adalah instrumen yang dirancang untuk kebutuhan pembiayaan semacam ini.

Istishna' adalah akad jual beli berbasis pesanan, di mana pembeli (*mustashni'*) menugaskan produsen/kontraktor (*shani'*) untuk membuat atau membangun suatu aset sesuai dengan spesifikasi yang disepakati, dan produsen setuju untuk menyediakannya dengan harga dan jadwal penyerahan yang telah ditetapkan.

Keunikan dan keunggulan utama *istishna'* dibandingkan *salam* terletak pada **fleksibilitas metode pembayarannya**. Pembayaran tidak harus dilakukan lunas di muka. Bank dan kontraktor dapat menyepakati skema pembayaran yang paling sesuai dengan arus kas proyek, misalnya:

- Pembayaran bertahap sesuai dengan progres fisik pembangunan (*progress billing*).

- Pembayaran ditangguhkan dan dilunasi setelah proyek selesai 100%.
- Kombinasi antara uang muka dan pembayaran bertahap.

Dalam aplikasi perbankan, bank syariah dapat berada di dua posisi. **Posisi pertama, bank sebagai penjual (*shani'*)**. Nasabah (misalnya, seseorang yang ingin membangun rumah custom) datang ke bank dan memesan pembangunan rumah. Bank kemudian menunjuk (melalui sub-kontrak *istishna'*) seorang kontraktor untuk melaksanakan pembangunan. Dalam hal ini, bank bertanggung jawab penuh kepada nasabah atas selesainya proyek. Nasabah membayar secara angsuran kepada bank.

Posisi kedua (lebih umum), bank sebagai pembeli/pemodal (*mustashni'*). Seorang developer properti (nasabah) mengajukan pembiayaan kepada bank untuk membangun sebuah kompleks perumahan. Bank menyetujui pembiayaan tersebut melalui akad *istishna'*. Bank akan mencairkan dana secara bertahap kepada developer sesuai progres pembangunan. Setelah kompleks perumahan tersebut selesai, developer 'menyerahkan' unit-unit rumah kepada bank sebagai pelunasan pembiayaan. Selanjutnya, bank akan menjual unit-unit rumah tersebut kepada pembeli akhir, biasanya dengan skema KPR *Murabahah* atau IMBT.

Risiko utama bagi bank dalam pembiayaan *istishna'* adalah **risiko wanprestasi dari pihak kontraktor** (*counterparty risk*), yaitu kontraktor gagal

menyelesaikan proyek tepat waktu atau sesuai spesifikasi. Untuk memitigasi risiko ini, bank melakukan uji tuntas yang ketat terhadap rekam jejak kontraktor, meminta jaminan pelaksanaan (*performance bond*), dan melakukan pengawasan proyek yang intensif.

6.5.3. Pengelolaan Risiko Kualitas dan Waktu Pengiriman Barang

Baik dalam pembiayaan *salam* maupun *istishna'*, bank syariah sebagai pemodal terekspos pada dua jenis risiko operasional yang signifikan: **risiko kualitas** dan **risiko waktu pengiriman**. Risiko-risiko ini timbul karena adanya jeda waktu antara pembayaran dan penyerahan barang, di mana banyak hal bisa terjadi.

Risiko Kualitas (*Quality Risk*) adalah risiko di mana barang yang diserahkan oleh produsen (petani atau kontraktor) di akhir periode tidak sesuai dengan spesifikasi kualitas yang telah disepakati dalam akad. Misalnya, gabah yang diserahkan memiliki kadar air yang lebih tinggi, atau bangunan yang diselesaikan menggunakan material yang lebih rendah mutunya. Hal ini akan merugikan bank karena nilai jual kembali dari barang tersebut akan lebih rendah dari yang diharapkan.

Untuk mengelola risiko ini, bank syariah menerapkan beberapa strategi mitigasi:

1. **Spesifikasi Detail dalam Kontrak:** Akad *salam* atau *istishna'* harus mencantumkan spesifikasi kualitas secara sangat rinci dan terukur, tidak menyisakan ruang untuk ambiguitas.

2. **Uji Tuntas Produsen:** Bank harus melakukan seleksi yang ketat terhadap petani atau kontraktor yang akan dibiayai, memastikan mereka memiliki rekam jejak yang baik dalam menghasilkan produk berkualitas.

3. **Pengawasan dan Inspeksi:** Untuk proyek *istishna'*, bank secara rutin menempatkan tim pengawas proyek atau menyewa konsultan independen untuk melakukan inspeksi di lapangan, memastikan pembangunan berjalan sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) dan spesifikasi teknis.

4. **Klausul Penalti dan Jaminan:** Akad dapat mencantumkan klausul mengenai hak bank untuk menolak barang atau meminta ganti rugi jika kualitas tidak sesuai. Jaminan pelaksanaan dari kontraktor juga berfungsi sebagai jaring pengaman.

Risiko Waktu Pengiriman (*Delivery Risk*) adalah risiko di mana produsen gagal menyerahkan barang pada tanggal yang telah disepakati. Keterlambatan ini dapat menyebabkan kerugian bagi bank, terutama jika bank telah terikat kontrak *salam* atau jual kembali dengan pihak ketiga.

Strategi mitigasi untuk risiko ini meliputi:

1. **Perencanaan Realistis:** Bank harus memastikan bahwa jadwal penyerahan yang disepakati dalam akad bersifat realistis dan mempertimbangkan potensi-potensi kendala yang wajar.

2. **Pemantauan Progres:** Bank secara aktif memantau progres produksi atau pembangunan untuk mendeteksi potensi keterlambatan sejak dini.

3. **Asuransi Takaful:** Untuk pembiayaan *salam* di sektor pertanian, kegagalan penyerahan akibat bencana alam (gagal panen) dapat dimitigasi dengan mewajibkan petani untuk mengikuti program asuransi tanaman syariah.

4. **Klausul Ganti Rugi:** Akad dapat memuat klausul mengenai kompensasi yang harus dibayar oleh produsen jika terjadi keterlambatan yang disebabkan oleh kelalaiannya.

Dengan menerapkan serangkaian strategi manajemen risiko yang proaktif ini, bank syariah dapat memanfaatkan potensi besar dari pembiayaan *salam* dan *istishna'* untuk mendukung sektor riil, sambil tetap melindungi portofolio asetnya dari risiko-risiko yang inheren dalam pembiayaan pra-produksi.

KESIMPULAN

Bab keenam ini telah menyajikan anatomi detail dari instrumen-instrumen pembiayaan yang menjadi fondasi operasional dan sumber pendapatan utama bagi mayoritas bank syariah di dunia: pembiayaan berbasis jual beli dan jasa. Terungkap bahwa melalui akad-akad seperti *Murabahah*, *Ijarah*, *Salam*, dan *Istishna'*, bank syariah secara fundamental mengubah perannya dari pemberi pinjaman uang (*lender*) menjadi pedagang, pemilik aset sewaan, atau penyedia jasa. Pergeseran

paradigma ini memastikan bahwa setiap keuntungan yang dihasilkan terikat pada aktivitas ekonomi riil yang melibatkan aset dan risiko kepemilikan, sejalan dengan prinsip syariah yang menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa *Murabahah* telah menjadi instrumen 'pekerja keras' yang dominan, terutama di sektor pembiayaan konsumer seperti KPR dan otomotif, karena strukturnya yang sederhana dan menghasilkan arus kas yang dapat diprediksi. Sementara itu, *Ijarah* dan variannya, IMBT, menawarkan alternatif sewa yang kuat dengan alokasi risiko kepemilikan yang jelas berbeda dari sewa beli konvensional. Akad *Salam* dan *Istishna'* menonjol sebagai instrumen strategis yang memungkinkan bank untuk membiayai sektor produktif pada tahap pra-produksi, sebuah peran krusial yang sering kali sulit dijangkau oleh pembiayaan konvensional.

Perdebatan kontemporer yang paling signifikan seputar bab ini adalah kritik "substansi versus bentuk" (*substance over form*). Dominasi *Murabahah* dengan skema angsuran tetap yang harganya sering kali mengacu pada suku bunga pasar telah menimbulkan kekhawatiran bahwa industri ini, dalam praktiknya, hanya meniru (*mimic*) produk kredit konvensional. Menjaga otentisitas transaksi, terutama dalam hal pemenuhan syarat kepemilikan riil oleh bank (*qabdh*), menjadi tantangan berkelanjutan untuk memastikan bahwa pembiayaan ini tidak terdegradasi menjadi sekadar rekayasa hukum (*hilah*).

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi lebih lanjut terletak pada pengembangan model penetapan harga (*pricing model*) untuk produk jual beli yang benar-benar independen dari suku bunga acuan. Riset ini dapat menggali lebih dalam penggunaan model berbasis risiko kredit riil, biaya operasional, dan ekspektasi keuntungan murni dari perniagaan. Selain itu, diperlukan lebih banyak studi komparatif empiris mengenai dampak jangka panjang dari penggunaan KPR *Murabahah*

versus KPR *Musyarakah Mutanaqishah* terhadap kesejahteraan finansial nasabah dalam berbagai skenario siklus ekonomi. Terakhir, penelitian mengenai model manajemen risiko yang efektif untuk pembiayaan *Salam* dan *Istishna'*, terutama dalam menghadapi volatilitas harga komoditas dan risiko kegagalan proyek, akan sangat berharga untuk mendorong peningkatan porsi pembiayaan di sektor produktif.

GLOSARIUM BAB

- **Ijarah**: Akad sewa-menyewa di mana objek transaksinya adalah hak guna atau manfaat (*manfa'ah*) dari suatu aset untuk periode tertentu dengan imbalan sewa (*ujrah*).
- **Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)**: Produk hibrida yang menggabungkan akad sewa (*ijarah*) dengan janji (*wa'd*) untuk memindahkan kepemilikan aset di akhir masa sewa.
- **Istishna'**: Akad jual beli berbasis pesanan untuk pembuatan barang atau proyek konstruksi, di mana spesifikasi, harga, dan jadwal penyerahan disepakati di muka, dengan skema pembayaran yang fleksibel.
- **Kafalah bil Ujrah**: Akad penjaminan di mana pihak penjamin (bank) berhak menerima imbalan atau *fee* (*ujrah*) atas kesediaannya menanggung risiko untuk menjamin kewajiban pihak lain.
- **Murabahah**: Akad jual beli di mana penjual (bank) memberitahukan harga perolehan barang dan menambahkan margin keuntungan (*mark-up*) yang disepakati, yang biasanya dibayar secara angsuran.
- **Qabdh**: Serah terima penguasaan atas suatu aset, baik secara fisik (*hakiki*) maupun secara hukum (*hukmi*), yang merupakan syarat krusial sahnya jual beli sebelum barang tersebut dijual kembali.

- **Salam**: Akad jual beli dengan pembayaran lunas di muka untuk barang (biasanya komoditas) yang akan diserahkan di kemudian hari dengan spesifikasi yang telah ditentukan secara detail.
- **Ujrah**: Upah, imbalan, atau *fee* yang diterima sebagai kompensasi atas manfaat dari suatu aset yang disewakan atau jasa yang diberikan.
- **Wakalah bil Ujrah**: Akad perwakilan di mana pihak wakil (bank) berhak menerima imbalan atau *fee* (*ujrah*) atas jasa yang dilakukannya atas nama pihak yang mewakilkan.
- **Wa'd**: Janji sepihak dari satu pihak kepada pihak lain untuk melakukan sesuatu di masa depan. Menjadi dasar dari beberapa produk hibrida seperti IMBT.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abbas, Z., & Ali, G. (2021). The theoretical and practical challenges of Murabaha financing. *Journal of Islamic Banking and Finance, 38*(2), 54-68.
- Al-Amine, M. A. B. (2020). *Global Islamic Finance: An Introduction*. Wiley.
- Asutay, M., & Harningtyas, A. F. (2022). Unveiling the substance of Islamic home financing: A comparative analysis of Murabahah and Musharakah Mutanaqisah in Indonesia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 15*(4), 743-762. https://doi.org/10.1108/IMEFM-03-2020-0118
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press.
- Ghaffar, M. A. (2023). A critical analysis of the application of Istisna' in modern infrastructure project financing. *Journal of Islamic Finance, 12*(1), 16-30.

- Hassan, M. K., & Aliyu, S. (2018). A contemporary survey of Islamic banking literature. *Journal of Financial Stability, 34*, 12-43. https://doi.org/10.1016/j.jfs.2017.11.006
- Lahsasna, A. (2021). *Shari'ah Issues in Islamic Finance*. IBFIM.
- Nienhaus, V. (2020). From Salam to organized commodity funds: The long road to hedging and risk diversification. *Islamic Economic Studies, 28*(1), 1-22.
- Tahir, I. M., & Bakar, N. A. (2022). A comparative study of Ijarah Muntahia Bittamleek (IMBT) and conventional leasing in asset financing. *Journal of Islamic Marketing, 13*(5), 1145-1162. https://doi.org/10.1108/JIMA-02-2020-0045
- Visser, H. (2019). *Islamic Finance: A Critical Perspective*. Edward Elgar Publishing.

BAB VII:

PEMBIAYAAN BAGI HASIL DAN INVESTASI (*RISK SHARING FINANCING*)

PENDAHULUAN

Jika bab sebelumnya membedah 'tulang punggung' operasional perbankan syariah yang didominasi oleh transaksi jual beli dan sewa, bab ini akan menyelami 'jantung' atau 'jiwa' dari sistem keuangan Islam itu sendiri: pembiayaan berbasis bagi hasil dan investasi. Model pembiayaan ini, yang berlandaskan pada semangat kemitraan (*syirkah*) dan berbagi risiko (*risk-sharing*), dianggap oleh banyak pemikir dan ulama sebagai bentuk pembiayaan yang paling ideal dan paling otentik dalam mewujudkan cita-cita *Maqashid Syariah*. Ia secara fundamental mengubah hubungan antara bank dan nasabah dari kreditur-debitur menjadi hubungan antar mitra yang setara, yang bersama-sama menanggung suka dan duka dari sebuah perjalanan usaha.

Memasuki ranah pembiayaan bagi hasil berarti meninggalkan zona nyaman dari pendapatan tetap dan dapat diprediksi yang menjadi ciri khas *murabahah* dan *ijarah*. Di sini, bank tidak lagi bertindak sebagai

pedagang yang mengunci margin keuntungan di muka. Sebaliknya, bank bertransformasi menjadi seorang investor ventura (*venture capitalist*) atau mitra ekuitas (*equity partner*). Bank secara langsung menyuntikkan modal ke dalam usaha produktif yang dijalankan oleh nasabah, dan imbal hasil yang akan diterima bersifat variabel, bergantung sepenuhnya pada kinerja laba-rugi riil dari usaha tersebut. Ini adalah sebuah pergeseran paradigma yang radikal, dari pembiayaan berbasis utang (*debt-based financing*) menuju pembiayaan berbasis ekuitas (*equity-based financing*).

Bab ini akan mengupas tuntas dua pilar utama dari akad bagi hasil: *Mudharabah*, sebuah kemitraan antara modal dan keahlian; serta *Musyarakah*, sebuah kemitraan di mana semua pihak menyumbangkan modal. Mekanisme masing-masing akad akan dibedah secara detail, mulai dari klasifikasi, cara penetapan nisbah bagi hasil, hingga perlakuan yang adil terhadap kerugian. Pemahaman terhadap struktur kedua akad ini akan menyingkapkan keindahan dan keadilan dari model bisnis yang didasarkan pada partisipasi, bukan eksploitasi.

Pembahasan juga akan memasuki salah satu perdebatan teknis namun krusial dalam praktik bagi hasil, yaitu perbedaan antara 'bagi hasil' (*profit sharing*) yang didasarkan pada laba bersih dan 'bagi pendapatan' (*revenue sharing*) yang didasarkan pada pendapatan kotor. Keunggulan, kelemahan, serta landasan hukum dari masing-masing metode akan dianalisis untuk memberikan pemahaman yang berimbang mengenai isu yang sering menjadi sumber kebingungan ini.

Lebih dari sekadar teori, bab ini akan menunjukkan bagaimana prinsip-prinsip bagi hasil ini diaplikasikan secara nyata untuk mendanai berbagai sektor produktif. Akan ditunjukkan bagaimana skema ini secara teoretis sangat cocok untuk membiayai kebutuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang sering terpinggirkan, mendanai investasi jangka panjang untuk industri, hingga menjadi fondasi bagi berkembangnya ekosistem modal ventura syariah yang inovatif.

Namun, bab ini tidak akan menutup mata dari kenyataan bahwa pembiayaan bagi hasil, meskipun ideal, juga merupakan model yang paling menantang untuk diimplementasikan. Risiko-risiko yang melekat di dalamnya, seperti asimetri informasi dan *moral hazard*, jauh lebih kompleks dibandingkan pembiayaan jual beli. Oleh karena itu, bagian akhir dari bab ini akan didedikasikan untuk menganalisis tantangan-tantangan utama tersebut dan strategi-strategi mitigasi risiko yang dapat diterapkan oleh bank, mulai dari teknik pengawasan yang cermat hingga pentingnya analisis kelayakan usaha yang mendalam.

Setelah menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan tidak hanya memahami mekanisme teknis dari pembiayaan bagi hasil, tetapi juga dapat mengapresiasi keunggulan filosofisnya, potensi kontribusinya bagi ekonomi riil, serta kompleksitas manajerial yang harus dihadapi dalam upaya untuk menerjemahkan idealisme syariah ini menjadi sebuah praktik bisnis yang berkelanjutan.

7.1. Prinsip dan Mekanisme Mudharabah

Akad *Mudharabah* adalah perwujudan dari semangat kewirausahaan dan kepercayaan dalam Islam. Ia adalah sebuah akad kemitraan yang secara unik mempertemukan dua sumber daya paling vital dalam bisnis: modal finansial dan modal insani (keahlian). Dalam struktur ini, satu pihak, yaitu *shahibul mal* (pemilik modal), menyediakan 100% dana yang dibutuhkan untuk sebuah usaha. Pihak lainnya, yaitu *mudharib* (pengelola), tidak menyumbangkan modal uang, melainkan menyumbangkan seluruh keahlian, waktu, dan tenaga manajerialnya untuk menjalankan usaha tersebut.

Prinsip dasar *mudharabah* adalah pemisahan peran dan spesialisasi kontribusi. Ia menjadi solusi bagi dua skenario yang

umum terjadi di masyarakat: di satu sisi, ada pihak yang memiliki kelebihan dana tetapi tidak memiliki waktu, keahlian, atau ide bisnis untuk mengelolanya. Di sisi lain, ada wirausahawan yang memiliki ide bisnis cemerlang dan keahlian teknis, tetapi tidak memiliki akses modal untuk memulai. *Mudharabah* menjadi jembatan yang mempertemukan keduanya dalam sebuah hubungan kemitraan yang produktif dan saling menguntungkan.

Dari sisi pembiayaan, bank syariah mengambil peran sebagai *shahibul mal*. Bank menyediakan seluruh modal yang dibutuhkan oleh nasabah pengusaha (*mudharib*) untuk menjalankan suatu proyek atau usaha. Hubungan ini murni berbasis kepercayaan. Bank mempercayakan dananya untuk dikelola sepenuhnya oleh nasabah, yang diberi otonomi untuk menjalankan bisnis sesuai dengan keahliannya, tentu saja dalam batasan-batasan yang telah disepakati.

Mekanisme pembagian hasilnya didasarkan pada keadilan. Keuntungan yang dihasilkan dari usaha tersebut akan dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan rasio atau nisbah yang telah disepakati di muka. Namun, jika usaha tersebut mengalami kerugian finansial, selama bukan disebabkan oleh kelalaian atau penipuan dari nasabah, maka seluruh kerugian finansial tersebut menjadi tanggungan bank sebagai pemilik modal. Kerugian yang dialami nasabah adalah jerih payahnya yang tidak terbayarkan. Struktur penanggungan risiko yang asimetris namun adil inilah yang menjadi ciri khas utama dari akad *mudharabah*.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan seorang **penulis novel berbakat** (**nasabah/ *mudharib***) yang memiliki naskah brilian tetapi tidak punya

uang untuk mencetaknya menjadi buku. Di sisi lain, ada sebuah **penerbit besar** (**bank syariah/*shahibul mal***) yang memiliki modal tetapi selalu mencari naskah-naskah berkualitas. Penulis datang ke penerbit, dan mereka sepakat menjalin kerja sama **Mudharabah**. Penerbit akan menanggung 100% biaya cetak, distribusi, dan promosi buku tersebut. Penulis, sebagai gantinya, memberikan hak eksklusif atas naskahnya dan keahliannya dalam menulis. Mereka sepakat bahwa dari setiap keuntungan penjualan buku (setelah dikurangi semua biaya), royalti akan dibagi dengan **nisbah 60% untuk penulis dan 40% untuk penerbit**. Jika buku tersebut *best-seller* dan untung besar, keduanya akan menikmati keuntungan yang besar. Namun, jika buku tersebut ternyata tidak laku di pasaran dan merugi (biaya cetak lebih besar dari pendapatan), maka seluruh kerugian finansial tersebut ditanggung oleh penerbit. Kerugian penulis 'hanyalah' waktu dan tenaga yang ia curahkan untuk menulis naskah yang tidak menghasilkan apa-apa.

7.1.1. Klasifikasi Mudharabah (Mutlaqah vs. Muqayyadah)

Dari sisi penyaluran dana atau pembiayaan, di mana bank bertindak sebagai *shahibul mal*, klasifikasi *mudharabah* menjadi *mutlaqah* dan *muqayyadah* menentukan tingkat keleluasaan atau diskresi yang diberikan bank kepada nasabah pengusaha (*mudharib*) dalam mengelola dana pembiayaan.

Mudharabah Mutlaqah **(Investasi Tidak Terbatas)** dalam konteks pembiayaan sangat jarang terjadi. Ini akan berarti bank memberikan sejumlah modal kepada seorang pengusaha dan memberinya kebebasan penuh untuk menggunakan dana tersebut pada lini bisnis

apa pun yang ia anggap menguntungkan, tanpa batasan spesifik. Model ini menuntut tingkat kepercayaan yang luar biasa tinggi terhadap kapabilitas dan integritas pengusaha, dan karena tingkat risikonya yang sangat tinggi bagi bank, ia hampir tidak pernah dipraktikkan dalam pembiayaan komersial.

***Mudharabah Muqayyadah* (Investasi Terbatas)** adalah bentuk yang hampir selalu digunakan dalam praktik pembiayaan perbankan syariah. Dalam skema ini, bank sebagai *shahibul mal* menetapkan batasan-batasan (*qayd*) yang jelas kepada nasabah pengusaha mengenai penggunaan dana pembiayaan. Batasan ini adalah bagian dari mitigasi risiko bank dan memastikan bahwa dana digunakan untuk tujuan yang telah dianalisis kelayakannya.

Batasan-batasan tersebut dapat berupa:

- **Batasan Jenis Usaha:** Dana hanya boleh digunakan untuk bisnis yang telah disepakati, misalnya, hanya untuk modal kerja toko kelontong, atau hanya untuk proyek pengembangan perangkat lunak.
- **Batasan Geografis:** Dana hanya boleh digunakan untuk operasional bisnis di wilayah tertentu.
- **Batasan Waktu:** Proyek yang dibiayai harus diselesaikan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.
- **Batasan Pemasok/Mitra:** Bank dapat mensyaratkan agar nasabah hanya membeli bahan baku dari pemasok tertentu yang telah terverifikasi kualitasnya.

Dengan menetapkan batasan-batasan ini, bank tidak sedang melakukan intervensi mikro terhadap operasional harian, melainkan menetapkan 'pagar' atau koridor strategis di mana *mudharib* dapat bergerak secara bebas. Selama *mudharib* beroperasi di dalam batasan-batasan ini, ia masih memiliki otonomi penuh. Namun, jika ia melanggar batasan tersebut (misalnya, menggunakan dana pembiayaan toko kelontong untuk bermain saham) dan kemudian usahanya merugi, maka ia dianggap telah melakukan wanprestasi dan wajib bertanggung jawab atas kerugian yang timbul.

7.1.2. Penetapan Nisbah Bagi Hasil (Profit-Sharing Ratio)

Nisbah bagi hasil adalah elemen paling krusial dalam akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Ia adalah rasio atau persentase yang akan digunakan sebagai dasar pembagian keuntungan antara para pihak yang bermitra. Penetapan nisbah yang adil dan disepakati bersama adalah jantung dari kemitraan yang sehat.

Prinsip-prinsip utama dalam penetapan nisbah adalah sebagai berikut:

1. **Hasil Negosiasi:** Nisbah tidak ditentukan oleh pasar atau oleh satu pihak secara sepihak. Ia harus merupakan hasil dari proses negosiasi dan kerelaan ('*an taradin*) antara bank (*shahibul mal*) dan nasabah (*mudharib*).
2. **Bentuk Persentase:** Nisbah harus selalu dinyatakan dalam bentuk rasio atau persentase dari keuntungan (misalnya, 70:30, 60:40),

bukan dalam bentuk nominal uang yang pasti. Menjanjikan keuntungan nominal tertentu (misalnya, "Anda akan mendapat Rp 5 juta per bulan") akan membatalkan akad *mudharabah* karena menyerupai bunga.

3. **Didasarkan pada Keuntungan:** Nisbah adalah porsi dari **keuntungan** yang dihasilkan, bukan dari modal atau dari total pendapatan. Keuntungan ini bisa berupa laba bersih (*net profit*) atau pendapatan kotor (*gross revenue*), tergantung pada kesepakatan (seperti yang akan dibahas di subbab 7.3).

Dalam praktik perbankan, bank syariah biasanya memiliki rentang nisbah standar sebagai pedoman awal, namun angka finalnya dapat dinegosiasikan berdasarkan beberapa faktor kunci, antara lain:

- **Tingkat Risiko Proyek:** Proyek dengan risiko yang lebih tinggi mungkin akan menuntut porsi nisbah yang lebih besar bagi pihak yang menanggung risiko tersebut (dalam *mudharabah*, ini adalah bank).
- **Perkiraan Tingkat Keuntungan (*Expected Profit*):** Proyek dengan potensi keuntungan yang sangat besar mungkin akan dinegosiasikan dengan porsi nisbah yang lebih besar bagi *mudharib* sebagai insentif.
- **Tingkat Keterlibatan dan Keahlian *Mudharib*:** Jika nasabah pengusaha memiliki rekam jejak yang luar biasa dan keahlian yang langka, ia memiliki

posisi tawar yang lebih kuat untuk meminta porsi nisbah yang lebih besar.

- **Jangka Waktu Pembiayaan:** Pembiayaan jangka panjang mungkin memiliki struktur nisbah yang berbeda dari pembiayaan jangka pendek.
- **Kontribusi Lain:** Meskipun *mudharib* tidak menyumbang modal, jika ia membawa aset non-finansial lain seperti merek dagang yang sudah terkenal atau jaringan distribusi yang luas, ini dapat menjadi dasar untuk negosiasi nisbah yang lebih baik baginya.

Transparansi mengenai bagaimana keuntungan akan dihitung dan kapan ia akan didistribusikan (misalnya, bulanan, triwulanan, atau tahunan) juga harus dituangkan secara jelas dalam akad untuk menghindari sengketa di kemudian hari.

7.1.3. Perlakuan terhadap Kerugian (Loss Bearing)

Struktur penanggungan kerugian dalam akad *mudharabah* adalah salah satu karakteristiknya yang paling unik dan paling mencerminkan prinsip keadilan syariah. Aturannya sangat jelas dan tidak dapat dinegosiasikan: **kerugian finansial ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal (*shahibul mal*), sedangkan pengelola (*mudharib*) menanggung kerugian atas waktu, tenaga, dan reputasinya yang sia-sia.**

Ini berarti, jika usaha yang dibiayai oleh bank (sebagai *shahibul mal*) mengalami kerugian operasional

yang normal (misalnya, karena kondisi pasar yang lesu, persaingan, atau faktor eksternal lainnya), maka modal yang hilang atau berkurang tersebut menjadi tanggungan bank. Nasabah pengusaha (*mudharib*) tidak berkewajiban untuk mengganti kerugian finansial tersebut dari kantong pribadinya. Kerugiannya adalah ia tidak mendapatkan bagian keuntungan apa pun meskipun telah bekerja keras.

Prinsip ini didasarkan pada justifikasi bahwa *shahibul mal* adalah pihak yang merisikokan hartanya, sementara *mudharib* merisikokan hasil kerjanya. Keduanya sama-sama menanggung jenis risiko yang berbeda. Aturan ini secara efektif melindungi wirausahawan dari risiko kebangkrutan pribadi akibat kegagalan bisnis yang berada di luar kendalinya, sebuah perlindungan yang tidak ada dalam sistem pinjaman berbunga.

Namun, terdapat **pengecualian penting** terhadap aturan ini. *Mudharib* akan dimintai pertanggungjawaban penuh atas kerugian finansial jika kerugian tersebut terbukti disebabkan oleh salah satu dari tiga hal berikut:

1. **Kelalaian (*Ta'addi* atau *Taqshir*):** Jika *mudharib* menjalankan bisnis secara tidak profesional, ceroboh, atau melakukan kelalaian yang nyata (misalnya, tidak mengasuransikan aset penting padahal itu adalah standar industri).
2. **Pelanggaran Syarat (*Mukhalafatul Syurut*):** Jika *mudharib* melanggar batasan-batasan yang telah ditetapkan dalam akad *mudharabah muqayyadah* (misalnya, menggunakan dana untuk bisnis lain yang tidak disetujui).

3. **Kecurangan atau Niat Buruk (*Ghisysy*):** Jika *mudharib* secara sengaja melakukan penipuan, penggelapan dana, atau tindakan kriminal lainnya.

Dalam ketiga kasus tersebut, status *mudharib* berubah dari seorang mitra amanah menjadi seorang pelanggar yang wajib menanggung ganti rugi atas semua kerugian yang ditimbulkannya. Untuk membuktikan adanya salah satu dari tiga hal ini, biasanya diperlukan proses audit atau bahkan proses hukum. Oleh karena itu, pentingnya uji tuntas terhadap karakter dan integritas calon *mudharib* sebelum pembiayaan disalurkan menjadi sangat krusial bagi bank.

7.1.4. Peran Bank sebagai Shahibul Mal

Dalam akad pembiayaan *mudharabah*, bank syariah secara total bertransformasi dari peran tradisionalnya sebagai pemberi pinjaman menjadi seorang investor pasif atau pemilik modal (*shahibul mal*). Peran ini menuntut serangkaian kompetensi dan pola pikir yang berbeda. Bank tidak lagi hanya menganalisis kemampuan nasabah untuk membayar cicilan utang, melainkan harus mampu menilai potensi keberhasilan sebuah ide bisnis atau proyek.

Sebagai *shahibul mal*, peran utama bank adalah menyediakan 100% modal finansial yang dibutuhkan oleh nasabah pengusaha (*mudharib*). Pencairan modal ini dapat dilakukan secara sekaligus di muka atau secara bertahap, sesuai dengan kebutuhan arus kas dari proyek

yang dibiayai. Pencairan bertahap juga berfungsi sebagai salah satu mekanisme kontrol bagi bank.

Meskipun disebut sebagai investor 'pasif', peran bank tidak berhenti setelah dana dicairkan. Bank memiliki hak dan kewajiban untuk melakukan pengawasan (*supervision*) terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini tidak boleh sampai pada tingkat intervensi terhadap keputusan operasional harian, yang merupakan wewenang penuh dari *mudharib*. Namun, pengawasan ini penting untuk memastikan bahwa *mudharib* menjalankan usahanya sesuai dengan koridor yang disepakati dalam akad *muqayyadah* dan tidak melakukan kelalaian atau penipuan.

Bentuk pengawasan ini dapat berupa permintaan laporan keuangan secara berkala (bulanan atau triwulanan), hak untuk melakukan kunjungan atau inspeksi ke lokasi usaha, dan hak untuk mendapatkan informasi relevan lainnya mengenai kinerja bisnis. Pengawasan yang efektif menjadi kunci untuk memitigasi risiko informasi asimetris, di mana *mudharib* memiliki informasi yang lebih lengkap tentang bisnisnya daripada bank.

Pada akhir periode yang disepakati (atau secara periodik), bank berhak untuk menerima kembali modal pokoknya (jika usaha masih berjalan dan untung) dan menerima bagian keuntungannya sesuai dengan nisbah. Peran sebagai *shahibul mal* menempatkan bank pada posisi risiko yang lebih tinggi, tetapi juga membuka peluang untuk mendapatkan imbal hasil yang lebih tinggi jika usaha yang dibiayai sukses besar, sebuah potensi yang tidak ada dalam pembiayaan berbasis margin tetap.

7.1.5. Proses Seleksi dan Uji Tuntas Mudharib

Mengingat seluruh modal dan risiko finansial berada di tangan bank, sementara pengelolaan usaha berada di tangan nasabah, maka proses seleksi dan uji tuntas (*due diligence*) terhadap calon *mudharib* (nasabah pengusaha) menjadi langkah paling krusial dalam mitigasi risiko pembiayaan *mudharabah*. Keberhasilan atau kegagalan pembiayaan ini sangat bergantung pada kualitas dari *mudharib*.

Proses seleksi ini jauh melampaui analisis 5C konvensional (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*), meskipun beberapa elemen tetap relevan. Fokusnya bergeser dari analisis kredit ke analisis investasi. Beberapa kriteria utama dalam uji tuntas calon *mudharib* adalah:

1. **Integritas dan Karakter (*Amanah*):** Ini adalah kriteria nomor satu. Bank harus melakukan penyelidikan yang mendalam terhadap rekam jejak, reputasi, dan karakter dari calon pengusaha. Apakah ia dikenal sebagai orang yang jujur, dapat dipercaya, dan memiliki etos kerja yang baik? Informasi ini bisa didapat dari pengecekan referensi, sejarah hubungan dengan pemasok, dan komunitas bisnisnya.
2. **Kompetensi dan Keahlian (*Kafa'ah*):** Bank harus menilai secara objektif apakah calon *mudharib* benar-benar memiliki keahlian teknis dan manajerial yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis yang diusulkan. Ini mencakup

analisis terhadap pengalaman kerja, latar belakang pendidikan, dan pencapaian bisnis sebelumnya.

3. **Kelayakan Rencana Bisnis (*Business Plan Feasibility*):** Calon *mudharib* wajib menyerahkan sebuah rencana bisnis yang detail dan realistis. Bank akan melakukan analisis yang mendalam terhadap rencana ini, mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, proyeksi arus kas, analisis pesaing, dan potensi risiko. Rencana bisnis yang solid menunjukkan keseriusan dan kapasitas intelektual dari *mudharib*.

4. **Komitmen dan Visi:** Bank akan mencoba menggali seberapa besar komitmen dan 'gairah' (*passion*) dari pengusaha terhadap bisnis yang diusulkannya. Seorang pengusaha yang memiliki visi jangka panjang dan komitmen penuh cenderung akan lebih gigih dalam menghadapi tantangan.

Proses uji tuntas ini sering kali melibatkan wawancara mendalam, kunjungan ke lokasi usaha (jika sudah ada), serta analisis laporan keuangan historis (jika tersedia). Kegagalan dalam melakukan proses seleksi yang ketat adalah resep utama menuju kerugian dalam pembiayaan *mudharabah*.

7.1.6. Monitoring dan Pengawasan Proyek Mudharabah

Setelah pembiayaan disalurkan, pekerjaan bank belum selesai. Tahap berikutnya yang tidak kalah penting adalah monitoring dan pengawasan proyek secara

berkelanjutan. Tujuannya adalah untuk memastikan dana digunakan sesuai rencana, mendeteksi masalah sejak dini, dan melindungi investasi bank dari risiko kelalaian atau penipuan oleh *mudharib*.

Teknik pengawasan yang efektif harus bersifat seimbang: cukup ketat untuk memitigasi risiko, namun tidak terlalu intervensionis sehingga menghambat kreativitas dan otonomi *mudharib*. Beberapa teknik monitoring yang umum diterapkan adalah:

1. **Pelaporan Berkala:** Akad pembiayaan akan mensyaratkan *mudharib* untuk menyerahkan laporan kinerja secara rutin (misalnya, laporan laba rugi dan arus kas bulanan). Laporan ini memungkinkan analis pembiayaan di bank untuk memantau kinerja proyek dibandingkan dengan proyeksi dalam rencana bisnis.
2. **Kunjungan Lapangan (*Site Visit*):** Staf bank akan melakukan kunjungan periodik ke lokasi usaha untuk melihat secara langsung perkembangan proyek, kondisi operasional, dan berdiskusi dengan *mudharib* mengenai tantangan yang dihadapi.
3. **Rekening Terpisah (*Separate Account*):** Bank dapat mensyaratkan *mudharib* untuk membuka rekening khusus untuk proyek *mudharabah* tersebut, di mana semua pendapatan dan pengeluaran proyek harus melalui rekening ini. Hal ini meningkatkan transparansi dan memudahkan proses audit.

4. **Hak untuk Audit:** Bank memiliki hak untuk melakukan audit sewaktu-waktu terhadap pembukuan proyek jika terdapat indikasi adanya masalah atau ketidakwajaran dalam laporan yang diserahkan.

5. **Dialog dan Konsultasi:** Membangun hubungan kemitraan yang baik di mana *mudharib* merasa nyaman untuk berdiskusi dan meminta nasihat dari bank ketika menghadapi kesulitan adalah bentuk pengawasan 'lunak' yang sangat efektif.

Sistem monitoring yang robas adalah pertahanan kedua setelah proses seleksi. Ia membantu mengurangi asimetri informasi dan memastikan bahwa kemitraan berjalan di atas rel kepercayaan dan transparansi.

7.1.7. Perbedaan dengan Pinjaman Konvensional

Meskipun keduanya menyediakan modal bagi pengusaha, perbedaan antara pembiayaan *mudharabah* dan pinjaman konvensional sangatlah fundamental, baik dari sisi filosofis, hukum, maupun alokasi risiko.

Fitur Pembeda	Pembiayaan Mudharabah	Pinjaman Konvensional (Berbunga)
Hubungan Hukum	Kemitraan (Mitra Investor - Mitra Pengelola)	Utang-Piutang (Kreditur - Debitur)
Dasar Transaksi	Investasi berbasis ekuitas/partisipasi (*Equity financing*)	Pinjaman berbasis utang (*Debt financing*)

Imbal Hasil (Return)	**Bagi Hasil (Profit Sharing)** yang bersifat **variabel** dan **tidak pasti**, berdasarkan kinerja riil usaha.	**Bunga (Interest)** yang bersifat **tetap** dan **pasti**, tidak peduli kinerja usaha.
Penanggungan Risiko	**Risiko dibagi**. Kerugian finansial ditanggung 100% oleh bank (pemilik modal). Nasabah menanggung kerugian waktu & tenaga.	**Risiko ditransfer**. Seluruh risiko usaha ditanggung 100% oleh nasabah (peminjam).
Sifat Kewajiban	Nasabah tidak punya 'utang' kepada bank. Hubungannya adalah pembagian hasil usaha.	Nasabah memiliki 'utang' (pokok + bunga) yang wajib dibayar kembali.
Fokus Analisis	Kelayakan proyek, kompetensi, dan integritas pengusaha.	Kemampuan membayar kembali (arus kas) dan ketersediaan agunan.
Posisi saat Gagal	Jika rugi normal, tidak ada kewajiban finansial bagi nasabah. Bank kehilangan modalnya.	Jika gagal bayar, nasabah bisa bangkrut dan agunannya disita untuk melunasi utang.

Perbedaan-perbedaan ini menunjukkan bahwa *mudharabah* bukanlah sekadar pinjaman tanpa bunga, melainkan sebuah model pembiayaan yang memiliki logika dan struktur yang sama sekali berbeda, yang dirancang untuk mendorong kemitraan yang adil dan produktif.

7.1.8. Aplikasi pada Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja (*working capital financing*) adalah salah satu kebutuhan paling umum bagi dunia usaha, terutama bagi para pedagang dan produsen. Modal kerja adalah dana yang dibutuhkan untuk membiayai operasional sehari-hari, seperti membeli bahan baku atau barang dagangan, membayar gaji karyawan, dan biaya operasional lainnya, sebelum pendapatan dari penjualan diterima.

Akad *mudharabah* sangat cocok untuk membiayai kebutuhan modal kerja, khususnya yang bersifat musiman atau berbasis proyek. Misalnya, seorang pedagang pakaian yang ingin menambah stok barang dagangannya untuk menghadapi musim Lebaran dapat mengajukan pembiayaan modal kerja *mudharabah* kepada bank.

- Bank (sebagai *shahibul mal*) akan menyediakan dana penuh untuk pembelian stok pakaian tersebut.
- Pedagang (sebagai *mudharib*) akan menggunakan keahliannya untuk menjual pakaian tersebut selama periode musim Lebaran.
- Setelah periode berakhir, keuntungan dari penjualan (total penjualan dikurangi harga pokok stok) akan dibagi antara bank dan pedagang sesuai nisbah yang disepakati.
- Modal pokok kemudian dikembalikan kepada bank.

Model ini jauh lebih adil bagi pedagang dibandingkan pinjaman konvensional. Jika ternyata

penjualan tidak seramai yang diharapkan, pedagang tidak akan terbebani oleh kewajiban bunga yang tetap. Bank, sebagai mitra, akan ikut merasakan penurunan keuntungan. Sebaliknya, jika penjualan meledak, bank juga akan ikut menikmati keuntungan yang lebih besar. Skema ini menyelaraskan kepentingan bank dan pedagang, mendorong keduanya untuk bekerja sama demi kesuksesan bersama.

7.1.9. Aplikasi pada Pembiayaan Startup Teknologi

Dunia startup teknologi adalah ranah yang ditandai oleh inovasi tinggi, potensi pertumbuhan eksponensial, tetapi juga tingkat risiko kegagalan yang sangat tinggi. Model bisnis startup sering kali tidak memiliki aset fisik yang signifikan untuk dijadikan agunan, dan arus kasnya pada tahap awal sering kali negatif karena fokus pada pertumbuhan pengguna daripada profitabilitas. Karakteristik ini membuat pembiayaan melalui pinjaman bank konvensional menjadi sangat sulit.

Di sinilah akad *mudharabah* menunjukkan potensinya sebagai instrumen yang ideal, berfungsi sebagai **modal ventura syariah (*Islamic venture capital*)**.

- Para pendiri startup (*founders*), yang memiliki ide inovatif dan keahlian teknis, bertindak sebagai *mudharib*.
- Bank syariah (atau lembaga keuangan syariah khusus) bertindak sebagai *shahibul mal*, menyediakan pendanaan awal (*seed funding* atau pendanaan seri A) yang dibutuhkan startup untuk

mengembangkan produk, membangun tim, dan melakukan penetrasi pasar.

Dalam skema ini, bank sepenuhnya sadar akan risiko tinggi yang diambilnya. Jika startup tersebut gagal, sebagaimana mayoritas startup, maka bank akan kehilangan seluruh modal yang diinvestasikannya. Namun, jika startup tersebut berhasil dan menjadi *unicorn* berikutnya, maka imbal hasil yang akan diterima bank dari porsi bagi hasilnya bisa mencapai ratusan atau bahkan ribuan kali lipat dari modal awal.

Model *mudharabah* secara sempurna menangkap esensi dari investasi ventura: mengambil risiko tinggi yang terukur pada tahap awal demi mendapatkan imbal hasil yang luar biasa besar di masa depan. Ini adalah area di mana keuangan syariah memiliki potensi besar untuk berkontribusi pada ekosistem inovasi dan ekonomi digital, dengan menyediakan sumber pendanaan yang sabar dan mau berbagi risiko dengan para inovator.

7.1.10. Tantangan Asimetri Informasi dalam Mudharabah

Tantangan teoretis dan praktis terbesar dalam implementasi pembiayaan *mudharabah* adalah **asimetri informasi**. Ini adalah sebuah kondisi di mana salah satu pihak dalam sebuah transaksi (dalam hal ini, *mudharib* atau pengusaha) memiliki informasi yang jauh lebih banyak dan lebih baik mengenai transaksi tersebut daripada pihak lainnya (bank). Asimetri informasi ini melahirkan dua masalah utama yang dikenal sebagai *moral hazard* dan *adverse selection*.

Adverse Selection (Seleksi yang Merugikan) terjadi **sebelum** akad ditandatangani. Karena pengusaha mengetahui kondisi bisnisnya lebih baik daripada bank, ada kecenderungan bahwa hanya pengusaha dengan proyek-proyek yang paling berisikolah yang akan paling antusias mencari pembiayaan *mudharabah*. Pengusaha dengan proyek yang aman dan sangat prospektif mungkin lebih memilih instrumen lain karena tidak ingin berbagi terlalu banyak keuntungan. Hal ini dapat menyebabkan portofolio pembiayaan *mudharabah* bank secara tidak proporsional diisi oleh proyek-proyek berisiko tinggi. Mitigasi utama untuk *adverse selection* adalah proses uji tuntas dan seleksi *mudharib* yang sangat ketat.

***Moral Hazard* (Bahaya Moral)** terjadi **setelah** akad ditandatangani dan dana dicairkan. Karena *mudharib* tidak menanggung risiko kerugian finansial, ia mungkin memiliki insentif untuk:

- **Mengambil risiko berlebihan (*Risk Shifting*):** Menggunakan dana untuk investasi yang sangat spekulatif. Jika untung, ia akan mendapat bagian besar; jika rugi, bank yang menanggungnya.
- **Kurang Berusaha (*Hidden Effort*):** Tidak bekerja seoptimal mungkin karena merasa nyaman bahwa risiko finansialnya ditanggung oleh bank.
- **Menyembunyikan Keuntungan (*Hidden Profit*):** Melakukan manipulasi akuntansi atau melaporkan keuntungan yang lebih rendah dari yang sebenarnya untuk mengurangi porsi bagi hasil yang harus dibayarkan kepada bank.

Mitigasi utama untuk *moral hazard* adalah melalui sistem monitoring yang efektif, persyaratan transparansi akuntansi yang ketat, dan merancang struktur nisbah yang memberikan insentif yang kuat bagi *mudharib* untuk memaksimalkan keuntungan secara jujur. Mengatasi tantangan asimetri informasi ini adalah kunci untuk membuat pembiayaan *mudharabah* menjadi praktik yang layak dan berkelanjutan bagi perbankan modern.

7.2. Prinsip dan Mekanisme Musyarakah

Musyarakah, yang secara harfiah berarti "persekutuan" atau "berbagi", adalah bentuk kemitraan paling fundamental dan komprehensif dalam keuangan Islam. Berbeda dengan *mudharabah* di mana peran modal dan manajemen terpisah, dalam *musyarakah*, semua pihak yang terlibat berkontribusi secara aktif dengan menyertakan modal (*ra's al-mal*) ke dalam sebuah usaha atau proyek. Atas dasar penyertaan modal ini, semua pihak berstatus sebagai mitra (*syarik*) yang berbagi hak, kewajiban, keuntungan, dan risiko secara bersama-sama. Akad ini merupakan cerminan paling murni dari semangat kerja sama (*ta'awun*) dan keadilan, di mana tidak ada satu pihak pun yang memiliki posisi superior atas pihak lainnya.

Prinsip dasar dari *musyarakah* adalah penggabungan (*syirkah*) sumber daya untuk mencapai tujuan bersama. Modal yang disetorkan oleh para mitra tidak harus dalam jumlah yang sama. Satu mitra bisa menyetor 70% dari total modal, sementara mitra lainnya menyetor 30%. Modal juga tidak harus selalu berupa uang tunai; bisa juga dalam bentuk aset berwujud (*in-kind*) seperti properti, kendaraan, atau mesin, yang nilainya harus ditaksir dan disepakati bersama pada saat akad. Setelah digabungkan, seluruh modal ini menjadi aset milik persekutuan,

dan setiap mitra memiliki hak kepemilikan proporsional atas aset tersebut.

Dalam konteks pembiayaan perbankan, bank syariah dan nasabah pengusaha sama-sama bertindak sebagai mitra yang menyuntikkan modal ke dalam suatu proyek. Misalnya, untuk proyek senilai Rp 10 miliar, nasabah mungkin menyediakan modal Rp 3 miliar (30%), dan bank syariah menyediakan sisanya sebesar Rp 7 miliar (70%). Keduanya kini menjadi pemilik bersama dari proyek tersebut.

Mekanisme pembagian keuntungan dalam *musyarakah* bersifat fleksibel. Nisbah bagi hasil dapat dinegosiasikan secara bebas dan tidak harus sama dengan proporsi modal. Misalnya, meskipun hanya menyetor 30% modal, nasabah yang akan bertindak sebagai pengelola utama proyek dapat menegosiasikan untuk mendapatkan 50% dari keuntungan sebagai kompensasi atas kerja dan keahliannya. Yang penting, nisbah ini harus disepakati di muka dan dinyatakan dalam bentuk persentase.

Sebaliknya, mekanisme pembagian kerugian bersifat kaku dan tidak dapat dinegosiasikan. Jika usaha *musyarakah* mengalami kerugian finansial, maka kerugian tersebut **wajib** ditanggung oleh semua mitra secara proporsional sesuai dengan porsi penyertaan modal masing-masing. Dalam contoh di atas, kerugian akan ditanggung dengan rasio 30% oleh nasabah dan 70% oleh bank. Aturan ini merupakan manifestasi langsung dari prinsip keadilan, di mana risiko finansial yang ditanggung seseorang tidak boleh melebihi kontribusi modalnya.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan dua orang teman, Ali dan Budi, ingin membuka sebuah restoran. Total modal yang dibutuhkan adalah Rp 500

juta. Ali memiliki modal Rp 300 juta (60%), sedangkan Budi memiliki Rp 200 juta (40%). Mereka sepakat membentuk usaha **Musyarakah**. Karena Budi memiliki latar belakang sebagai koki dan akan menjadi manajer restoran penuh waktu, sementara Ali hanya akan menjadi mitra pasif, mereka sepakat **nisbah bagi hasilnya adalah 50:50**, meskipun porsi modal mereka 60:40. Kesepakatan ini adil karena memberikan penghargaan pada kontribusi kerja Budi. Setelah setahun beroperasi, restoran tersebut menghasilkan keuntungan bersih Rp 100 juta. Maka, Ali dan Budi masing-masing akan mendapatkan Rp 50 juta. Namun, jika ternyata restoran tersebut merugi Rp 50 juta, maka kerugian tersebut akan ditanggung sesuai proporsi modal: Ali menanggung 60% dari kerugian (Rp 30 juta), dan Budi menanggung 40% (Rp 20 juta).

7.2.1. Musyarakah Permanen dan Musyarakah Mutanaqishah (MMq)

Dalam aplikasi modern, akad *musyarakah* telah dikembangkan menjadi dua bentuk utama yang memiliki tujuan dan struktur yang berbeda: *Musyarakah* Permanen dan *Musyarakah Mutanaqishah*.

Musyarakah Permanen **(Kemitraan Tetap)** adalah bentuk kemitraan di mana penyertaan modal dari setiap mitra bersifat tetap dan berlanjut untuk jangka waktu yang tidak ditentukan, atau hingga proyek tersebut selesai dan dilikuidasi. Dalam skema ini, bank syariah dan nasabah menjadi mitra bisnis dalam suatu perusahaan atau proyek untuk jangka panjang. Bank akan terus menerima bagian keuntungan (atau menanggung bagian kerugian) selama kemitraan tersebut berlangsung. Kepemilikan

bank atas usaha tersebut akan tetap sama, kecuali jika ada kesepakatan untuk menambah modal.

Aplikasi *musyarakah* permanen ini sangat cocok untuk pembiayaan ekuitas (*equity financing*) atau penyertaan modal pada perusahaan yang sudah mapan atau untuk proyek-proyek jangka panjang seperti pembangunan pabrik atau perkebunan. Bank dalam hal ini berperan mirip seperti investor saham strategis. Skema ini jarang digunakan untuk pembiayaan nasabah individu, tetapi lebih umum dalam pembiayaan korporasi atau proyek besar.

***Musyarakah Mutanaqishah* (MMq) (Kemitraan Menurun)**, atau *Diminishing Partnership*, adalah inovasi fiqh kontemporer yang sangat populer dan serbaguna. MMq adalah sebuah akad kemitraan hibrida di mana salah satu mitra (nasabah) berjanji untuk membeli porsi kepemilikan mitra lainnya (bank) secara bertahap hingga pada akhirnya seluruh kepemilikan aset beralih sepenuhnya kepada nasabah tersebut.

MMq telah menjadi alternatif utama dan sering kali dianggap lebih unggul daripada *murabahah* atau IMBT untuk pembiayaan kepemilikan aset jangka panjang seperti rumah (KPR) atau properti komersial. Struktur MMq secara cerdas menggabungkan tiga akad: *Syirkah* (kemitraan), *Ijarah* (sewa), dan *Bai'* (jual beli). Mekanismenya akan dibahas lebih detail di subbab berikutnya.

Kelebihan utama MMq adalah sifatnya yang lebih mencerminkan semangat kemitraan sejati dan

fleksibilitasnya. Karena nasabah secara bertahap menjadi pemilik yang lebih besar, ada rasa kepemilikan dan tanggung jawab yang lebih kuat. Selain itu, beberapa model MMq memungkinkan adanya fleksibilitas dalam pembayaran sewa atau pembelian porsi jika dikaitkan dengan *benchmark* yang variabel, yang bisa lebih adil bagi kedua belah pihak dalam jangka panjang.

7.2.2. Struktur MMq dalam Pembiayaan Proyek Bersama (KPR)

Struktur *Musyarakah Mutanaqishah* (MMq) dalam aplikasi KPR Syariah adalah contoh rekayasa finansial syariah yang canggih. Prosesnya melibatkan beberapa tahapan yang berjalan secara simultan setelah kemitraan awal terbentuk. Mari kita urai strukturnya dengan sebuah contoh: Nasabah ingin membeli rumah seharga Rp 1.000.000.000. Nasabah memiliki uang muka Rp 200.000.000 (20%), dan bank syariah membiayai sisanya Rp 800.000.000 (80%).

Tahap 1: Pembentukan Musyarakah (Kemitraan Awal)

- Bank dan nasabah bersama-sama membeli rumah tersebut. Terbentuklah sebuah kemitraan (*syirkah*) atas rumah tersebut dengan porsi kepemilikan 80% milik bank dan 20% milik nasabah. Aset (rumah) tersebut kini dimiliki bersama.

Tahap 2: Pembayaran Angsuran Bulanan (Gabungan Sewa dan Beli)

- Nasabah menempati rumah tersebut. Karena nasabah menggunakan seluruh rumah (100%), sementara ia hanya memiliki 20%, maka nasabah wajib membayar **sewa (*ujrah*)** kepada bank atas penggunaan 80% porsi kepemilikan bank.
- Secara bersamaan, nasabah juga berkomitmen untuk **membeli (*bai'*)** sebagian kecil dari porsi kepemilikan bank setiap bulannya.
- Jadi, angsuran bulanan yang dibayar nasabah kepada bank terdiri dari dua komponen:
    1. **Komponen Sewa:** Pembayaran atas manfaat penggunaan porsi bank.
    2. **Komponen Pembelian Porsi:** Pembayaran untuk mencicil porsi kepemilikan bank.

Tahap 3: Proses Penurunan Kepemilikan Bank (*Diminishing*)

- Setiap kali nasabah membayar angsuran, komponen pembelian porsi akan mengurangi porsi kepemilikan bank dan menambah porsi kepemilikan nasabah.
- Misalnya, setelah pembayaran angsuran pertama, kepemilikan berubah menjadi: Bank 79,5% dan Nasabah 20,5%.
- Karena porsi kepemilikan bank telah menurun, maka pada bulan berikutnya, komponen sewa

yang harus dibayar nasabah secara logis juga akan **sedikit menurun**, karena ia kini menyewa porsi yang lebih kecil.

- Proses ini berlanjut terus-menerus. Porsi kepemilikan nasabah terus meningkat, porsi kepemilikan bank terus menurun, dan komponen sewa dalam angsuran juga secara bertahap menurun.

Tahap 4: Akhir Kemitraan

- Setelah seluruh angsuran lunas (misalnya, setelah 15 atau 20 tahun), porsi kepemilikan bank akan menjadi 0% dan porsi kepemilikan nasabah akan menjadi 100%.
- Pada titik ini, kemitraan *musyarakah* berakhir, dan rumah tersebut sepenuhnya menjadi milik nasabah.

Struktur ini dianggap lebih adil karena imbal hasil yang diterima bank (berupa sewa) secara langsung terkait dengan porsi kepemilikannya yang riil atas aset, yang terus menurun seiring waktu. Ini mencerminkan hubungan kemitraan yang dinamis dan sejati.

7.2.3. Peran Mitra Pasif dan Mitra Aktif dalam Musyarakah

Fleksibilitas adalah salah satu keunggulan utama dari akad *musyarakah*. Fleksibilitas ini terutama terlihat dalam pengaturan peran manajemen di antara para mitra.

Berdasarkan tingkat keterlibatannya dalam pengelolaan usaha, para mitra (*syarik*) dapat diklasifikasikan menjadi dua peran utama: mitra aktif dan mitra pasif.

Mitra Aktif (*Active Partner*) adalah mitra yang selain menyetorkan modal, juga terlibat secara langsung dalam manajemen dan operasional harian dari usaha persekutuan. Mitra aktif mencurahkan waktu, tenaga, dan keahliannya untuk menjalankan bisnis. Ia membuat keputusan-keputusan strategis, mengelola karyawan, dan bertanggung jawab atas kinerja usaha.

Dalam konteks pembiayaan bank, nasabah pengusaha hampir selalu mengambil peran sebagai mitra aktif. Dialah yang memiliki ide bisnis dan keahlian untuk menjalankannya. Karena kontribusi kerjanya ini, mitra aktif berhak untuk menegosiasikan porsi nisbah bagi hasil yang lebih besar daripada proporsi modal yang disetorkannya. Pembagian keuntungan yang tidak proporsional ini adalah bentuk kompensasi atau 'gaji' implisit atas kontribusi manajemennya.

Mitra Pasif (*Sleeping/Silent Partner*) adalah mitra yang kontribusinya terbatas hanya pada penyertaan modal. Ia tidak ikut serta dalam pengelolaan bisnis sehari-hari. Mitra pasif mempercayakan pengelolaan usaha sepenuhnya kepada mitra aktif. Perannya adalah sebagai penyedia dana murni yang mengharapkan imbal hasil dari investasinya.

Bank syariah, ketika masuk dalam pembiayaan *musyarakah*, umumnya memposisikan dirinya sebagai mitra pasif. Bank tidak memiliki keahlian atau sumber daya untuk terlibat dalam operasional bisnis nasabahnya

yang sangat beragam, mulai dari restoran hingga pabrik manufaktur. Namun, meskipun pasif dalam operasional, bank tetap memiliki hak untuk melakukan pengawasan (*supervision*) dan meminta laporan pertanggungjawaban dari mitra aktif untuk memastikan usahanya berjalan dengan baik dan transparan.

Kombinasi antara mitra aktif dan pasif inilah yang membuat *musyarakah* menjadi instrumen yang sangat efektif. Ia memungkinkan terjadinya sinergi antara pihak yang memiliki modal (bank, sebagai mitra pasif) dan pihak yang memiliki keahlian (nasabah, sebagai mitra aktif). Model ini memungkinkan alokasi sumber daya yang efisien, di mana modal dan keahlian dapat bertemu dan bekerja sama secara produktif dalam sebuah kerangka kemitraan yang adil dan saling menguntungkan.

7.3. Perbandingan Bagi Hasil (Profit Sharing) dan Bagi Untung (Revenue Sharing)

Dalam implementasi akad-akad bagi hasil, muncul sebuah pertanyaan teknis yang sangat penting: "hasil" yang dibagi itu sebenarnya apa? Apakah ia didasarkan pada laba bersih setelah dikurangi semua biaya (*profit*), atau didasarkan pada pendapatan kotor sebelum dikurangi biaya (*revenue*)? Pilihan antara kedua metode ini, yaitu *Profit Sharing* vs *Revenue Sharing*, memiliki implikasi yang signifikan bagi bank dan nasabah, serta menjadi subjek perdebatan di kalangan ulama dan praktisi.

Secara teoretis dan ideal, prinsip bagi hasil dalam Islam didasarkan pada pembagian **keuntungan atau laba bersih (*profit*)**. Ini adalah esensi dari berbagi suka dan duka. Jika usaha

untung, labanya dibagi. Jika usaha rugi (biaya lebih besar dari pendapatan), kerugiannya ditanggung bersama. Inilah yang disebut dengan metode **Profit (and Loss) Sharing**. Metode ini dianggap paling adil dan paling mencerminkan semangat kemitraan sejati.

Namun, dalam praktik perbankan modern, metode *profit sharing* murni ini menimbulkan beberapa tantangan. Tantangan utamanya adalah **asimetri informasi dan potensi manipulasi**. Nasabah pengusaha (terutama di segmen UMKM yang pembukuannya belum standar) memiliki kontrol penuh atas pencatatan biaya operasional. Ada risiko nasabah akan 'menggelembungkan' biaya-biaya (*expense inflation*), seperti biaya perjalanan, biaya entertainment, atau bahkan gaji pribadi, untuk menekan angka laba bersih yang dilaporkan. Akibatnya, porsi bagi hasil yang diterima bank menjadi lebih kecil dari yang seharusnya. Bank akan kesulitan untuk melakukan audit terhadap setiap komponen biaya dari ribuan nasabah pembiayaannya.

Untuk mengatasi masalah praktis ini, industri perbankan syariah di banyak negara, termasuk Indonesia (dengan dukungan fatwa DSN-MUI), memperbolehkan penggunaan metode **Bagi Pendapatan atau *Revenue Sharing***. Dalam metode ini, nisbah bagi hasil tidak diterapkan pada laba bersih, melainkan pada pendapatan kotor (*gross revenue*) atau pendapatan tertentu yang disepakati.

Misalnya, dalam pembiayaan untuk sebuah toko ritel, nisbah bagi hasil bisa diterapkan langsung pada total omzet penjualan bulanan. Setelah pendapatan diterima, porsi untuk bank langsung dipisahkan sesuai nisbah, dan sisanya menjadi hak pengusaha untuk menutupi semua biaya operasionalnya (harga pokok barang, sewa, gaji) dan mengambil keuntungannya.

Penggunaan metode *revenue sharing* ini menawarkan beberapa keunggulan dan juga kelemahan, yang perlu dipahami secara berimbang.

7.3.1. Definisi dan Dasar Hukum Keduanya

Profit Sharing (Bagi Laba)

- **Definisi:** Sebuah metode pembagian hasil usaha di mana keuntungan yang menjadi dasar pembagian adalah **laba bersih**, yaitu total pendapatan dikurangi seluruh biaya yang terkait dengan perolehan pendapatan tersebut (*Total Revenue - Total Cost = Net Profit*).
- **Dasar Hukum:** Ini adalah metode yang secara eksplisit didukung oleh jumhur (mayoritas) ulama klasik. Logikanya adalah bahwa 'hasil' (*ribh*) yang sesungguhnya dari sebuah perniagaan baru terwujud setelah semua modal dan biaya tertutupi. Ini adalah bentuk paling murni dari *al-ghunmu bil ghurmi* (keuntungan sepadan dengan risiko), karena jika terjadi kerugian (biaya > pendapatan), maka kerugian tersebut juga ditanggung bersama.

Revenue Sharing (Bagi Pendapatan)

- **Definisi:** Sebuah metode pembagian hasil usaha di mana yang menjadi dasar pembagian adalah **pendapatan kotor (*gross revenue*)** atau komponen pendapatan tertentu yang disepakati, sebelum dikurangi biaya-biaya operasional.
- **Dasar Hukum:** Penggunaan *revenue sharing* merupakan hasil ijtihad (penalaran hukum) dari ulama kontemporer untuk menjawab tantangan dalam praktik perbankan.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya secara eksplisit memperbolehkan penggunaan *revenue sharing*. Dasarnya adalah prinsip kebebasan berkontrak (*al-hurriyah al-ta'aqudiyah*) dan untuk menghindari sengketa (*niza'*) yang mungkin timbul dari ketidakjelasan atau manipulasi biaya. Selama kedua belah pihak rela dan sepakat di awal, dan basis perhitungannya (pendapatan) jelas dan sulit dimanipulasi, maka metode ini dianggap sah untuk mencapai kemaslahatan (*maslahah*) dan menghindari kerusakan (*mafsadah*) yang lebih besar.

7.3.2. Keunggulan dan Kelemahan Masing-Masing Metode

Setiap metode memiliki konsekuensi dan profil risiko-imbal hasil yang berbeda bagi bank dan nasabah.

Profit Sharing

- **Keunggulan:**
  - **Paling Adil:** Dianggap sebagai metode yang paling ideal dan paling adil. Bank dan nasabah benar-benar berbagi dalam hasil akhir yang sesungguhnya.
  - **Menyelaraskan Kepentingan:** Mendorong nasabah untuk efisien dalam mengelola biaya, karena penghematan biaya akan meningkatkan laba bersih yang akan dibagi bersama.
  - **Perlindungan saat Pendapatan Rendah:** Jika pendapatan turun tetapi biaya tetap

tinggi, nasabah terlindungi karena porsi bagi hasil untuk bank juga akan turun atau bahkan nol jika terjadi kerugian.

- **Kelemahan:**
    - **Risiko Manipulasi Biaya:** Sangat rentan terhadap risiko *moral hazard* di mana nasabah menggelembungkan biaya untuk mengurangi laba yang dilaporkan.
    - **Kompleksitas Audit:** Menuntut bank untuk memiliki kapasitas audit yang tinggi untuk memverifikasi keabsahan laporan biaya dari nasabah.
    - **Potensi Sengketa:** Perbedaan pendapat mengenai biaya mana yang boleh dan tidak boleh diperhitungkan dapat menjadi sumber perselisihan.

Revenue Sharing

- **Keunggulan:**
    - **Transparansi dan Kesederhanaan:** Angka pendapatan atau omzet penjualan jauh lebih mudah diukur dan diverifikasi daripada laba bersih. Ini mengurangi potensi sengketa dan manipulasi.
    - **Mitigasi Asimetri Informasi:** Bank tidak perlu terlalu khawatir dengan struktur biaya internal nasabah. Risiko *moral hazard* terkait pelaporan biaya dapat diminimalisir.

- **Arus Kas Lebih Stabil bagi Bank:** Bank akan tetap menerima bagian pendapatan selama usaha tersebut masih menghasilkan omzet, meskipun mungkin sedang merugi dari sisi laba bersih.

- **Kelemahan:**
  - **Kurang Adil bagi Nasabah:** Dalam skenario di mana omzet tinggi tetapi biaya juga melonjak (misalnya, kenaikan harga bahan baku), nasabah mungkin akan tertekan. Ia tetap wajib membayar bagi hasil kepada bank dari omzetnya, sementara ia sendiri mungkin tidak mendapatkan keuntungan atau bahkan merugi.
  - **Tidak Mendorong Efisiensi Biaya:** Nasabah tidak memiliki insentif langsung untuk menekan biaya, karena penghematan biaya akan 100% menjadi keuntungan baginya dan tidak dibagi dengan bank.
  - **Risiko bagi Nasabah Lebih Tinggi:** Beban untuk mengelola volatilitas biaya sepenuhnya berada di pundak nasabah.

Pilihan antara kedua metode ini sering kali bergantung pada jenis usaha dan tingkat kepercayaan antara bank dan nasabah. Untuk nasabah korporasi besar dengan standar akuntansi yang baik, *profit sharing* mungkin lebih layak. Namun, untuk segmen UMKM, *revenue sharing* sering kali menjadi pilihan yang lebih praktis dan aman bagi bank.

7.3.3. Fatwa DSN-MUI tentang Penggunaan Revenue Sharing

Di Indonesia, legalitas penggunaan metode *revenue sharing* diperkuat oleh fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Menyadari adanya tantangan praktis dalam implementasi *profit sharing* murni, DSN-MUI mengambil sikap yang pragmatis dengan tujuan untuk memfasilitasi kelancaran operasional perbankan syariah dan melindungi kepentingan para pihak dari sengketa.

Fatwa DSN-MUI No. 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha dalam Lembaga Keuangan Syariah secara eksplisit menyatakan bahwa LKS boleh menggunakan prinsip **bagi hasil (*profit sharing*)** atau **bagi pendapatan (*revenue sharing*)** dalam pembagian hasil usaha dengan mitranya.

Beberapa poin kunci dan pertimbangan di balik fatwa ini adalah:

1. **Dasar Kemaslahatan (*Maslahah*):** Pertimbangan utama adalah untuk menghindari *mafsadah* (kerusakan) yang lebih besar yang dapat timbul dari penggunaan *profit sharing* murni, yaitu potensi sengketa dan kecurangan dalam pelaporan biaya. Dengan menggunakan basis pendapatan yang lebih mudah diverifikasi, potensi konflik dapat diminimalisir.
2. **Prinsip Kerelaan (*'An Taradin*):** Fatwa ini menekankan bahwa pilihan metode (apakah *profit* atau *revenue sharing*) harus didasarkan pada

kesepakatan dan kerelaan kedua belah pihak yang dituangkan secara jelas dalam akad. Tidak boleh ada paksaan dari satu pihak kepada pihak lain.

3. **Kejelasan Objek Bagi Hasil:** Dengan menggunakan *revenue sharing*, objek yang akan dibagi menjadi sangat jelas (*ma'lum*) dan tidak mengandung *gharar*. Hal ini sejalan dengan salah satu syarat sahnya akad muamalah.

4. **Fleksibilitas Fiqh:** Keputusan ini merupakan contoh dari ijtihad kontemporer, di mana para ulama menerapkan prinsip-prinsip fiqh secara fleksibel untuk menjawab permasalahan modern, selama tidak bertentangan dengan dalil-dalil yang bersifat pasti (*qath'i*).

Dengan adanya fatwa ini, bank-bank syariah di Indonesia memiliki landasan syariah yang kokoh untuk menerapkan *revenue sharing* dalam produk-produk pembiayaan bagi hasilnya. Dalam praktiknya, sebagian besar pembiayaan bagi hasil di segmen ritel dan UMKM di Indonesia menggunakan metode *revenue sharing* karena alasan kepraktisan dan mitigasi risiko. Namun, bank tetap didorong untuk terus meningkatkan kapasitasnya agar di masa depan dapat lebih banyak menerapkan metode *profit sharing* yang lebih ideal, terutama untuk segmen-segmen yang memungkinkan.

7.4. Aplikasi Bagi Hasil pada Sektor Produktif

Akad-akad bagi hasil, dengan semangat kemitraan dan berbagi risikonya, secara inheren sangat cocok untuk mendanai

sektor-sektor produktif dalam perekonomian. Berbeda dengan pembiayaan berbasis utang yang sering kali lebih menyukai sektor yang aman dan memiliki agunan kuat, pembiayaan bagi hasil secara teoretis lebih berani masuk ke dalam ranah kewirausahaan, inovasi, dan investasi jangka panjang yang merupakan mesin sesungguhnya dari penciptaan nilai tambah dan lapangan kerja. Aplikasi skema ini pada sektor produktif adalah wujud nyata dari peran keuangan syariah sebagai pelayan ekonomi riil.

Dengan menjadi mitra ekuitas, bank syariah tidak hanya menyalurkan dana, tetapi juga memiliki kepentingan langsung (*vested interest*) terhadap keberhasilan usaha yang dibiayaninya. Hubungan ini mendorong bank untuk lebih terlibat, tidak hanya sebagai pemodal, tetapi juga sebagai mitra yang dapat memberikan bimbingan dan pengawasan. Fokusnya bergeser dari sekadar menilai kemampuan bayar utang menjadi menilai potensi pertumbuhan dan profitabilitas dari sebuah gagasan bisnis.

Penerapan skema bagi hasil sangat relevan untuk mengatasi berbagai tantangan pembiayaan di sektor produktif. Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang sering kali kekurangan agunan fisik tetapi memiliki semangat wirausaha yang tinggi, *mudharabah* dan *musyarakah* menawarkan akses modal yang tidak mensyaratkan jaminan aset secara kaku. Bagi industri yang membutuhkan investasi jangka panjang untuk pembelian mesin atau ekspansi pabrik, *musyarakah* permanen menyediakan sumber pendanaan yang sabar (*patient capital*) yang tidak membebani arus kas dengan cicilan tetap.

Lebih jauh lagi, semangat berbagi risiko dalam akad-akad ini juga sejalan dengan sifat dari investasi inovatif seperti modal ventura. Perusahaan rintisan (*startup*) yang penuh dengan ketidakpastian namun memiliki potensi imbal hasil yang luar biasa besar adalah kandidat yang sempurna untuk didanai melalui

skema *mudharabah*. Dengan demikian, keuangan syariah memiliki perangkat yang lengkap untuk mendukung seluruh spektrum sektor produktif, dari pedagang pasar tradisional hingga perusahaan teknologi canggih.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan seorang **petani bibit unggul** (**sektor produktif**). Ia memiliki keahlian untuk menanam pohon durian Musang King yang berkualitas, tetapi pohon tersebut baru akan berbuah setelah 5-7 tahun. **Bank konvensional (pembiayaan utang)** mungkin ragu memberikan pinjaman, karena selama 7 tahun pertama petani tidak akan memiliki pendapatan untuk membayar bunga dan cicilan. Ini adalah masalah *mismatch* arus kas. **Bank syariah (pembiayaan bagi hasil)** bisa masuk sebagai mitra. **Skenario A (Musyarakah Permanen):** Bank membeli 50% lahan dan bibit bersama petani. Selama 7 tahun, tidak ada pembayaran apa pun. Setelah panen pertama di tahun ke-8 dan seterusnya, keuntungan penjualan durian akan dibagi 50:50 antara bank dan petani, selamanya. **Skenario B (Musyarakah Mutanaqishah):** Skemanya sama, tetapi petani diberi opsi untuk membeli porsi kepemilikan bank secara bertahap setelah panen mulai stabil. Dengan cara ini, bank syariah menyediakan **modal yang sabar**, yang bersedia menunggu hingga usaha tersebut benar-benar produktif, sebuah model yang sangat dibutuhkan oleh sektor-sektor dengan siklus investasi jangka panjang.

7.4.1. Pembiayaan Modal Kerja untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah tulang punggung perekonomian di banyak negara,

termasuk Indonesia. Namun, salah satu kendala utama yang mereka hadapi adalah akses terhadap modal kerja. Akad bagi hasil, baik *mudharabah* maupun *musyarakah*, menawarkan solusi yang sangat sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan UMKM.

Aplikasi Mudharabah: Skema ini sangat cocok untuk pengusaha UMKM yang memiliki keahlian dan ide bisnis tetapi tidak memiliki modal sama sekali. Misalnya, seorang pengrajin batik yang mendapat pesanan besar dari sebuah butik. Bank syariah dapat menyediakan 100% modal kerja (*mudharabah*) untuk pembelian kain, lilin, dan pewarna. Pengrajin akan mengerjakan produksi, dan setelah pesanan dikirim dan dibayar oleh butik, keuntungan (harga jual dikurangi biaya bahan) akan dibagi antara bank dan pengrajin sesuai nisbah.

Aplikasi Musyarakah: Skema ini digunakan ketika pengusaha UMKM sudah memiliki sebagian modal tetapi membutuhkan tambahan untuk ekspansi atau mengambil peluang pasar. Misalnya, seorang pemilik warung makan yang ingin membuka cabang baru. Ia memiliki modal 30%, dan bank syariah masuk dengan menyediakan 70% sisa modal yang dibutuhkan (*musyarakah*). Keduanya menjadi mitra dalam kepemilikan cabang baru tersebut. Keuntungan dari cabang baru itu akan dibagi sesuai nisbah. Model ini memungkinkan UMKM untuk tumbuh lebih cepat daripada jika hanya mengandalkan modal sendiri.

Keunggulan utama skema bagi hasil bagi UMKM adalah fleksibilitasnya. Di masa-masa sulit ketika penjualan menurun, UMKM tidak akan tercekik oleh

kewajiban membayar cicilan tetap. Beban akan dibagi bersama dengan bank. Fleksibilitas ini meningkatkan daya tahan dan keberlanjutan bisnis UMKM dalam jangka panjang.

7.4.2. Pembiayaan Investasi Jangka Panjang (Pabrik, Mesin)

Investasi pada aset tetap jangka panjang seperti pabrik, mesin produksi, atau properti komersial membutuhkan sumber pendanaan yang besar dan bersifat sabar (*patient capital*). Akad *Musyarakah* menjadi instrumen yang sangat tepat untuk kebutuhan ini, terutama *Musyarakah* Permanen atau *Musyarakah Mutanaqishah* (MMq) dengan tenor yang panjang.

Dalam **Musyarakah Permanen**, bank syariah dan perusahaan nasabah akan membentuk sebuah persekutuan untuk memiliki dan mengoperasikan aset tersebut. Misalnya, untuk pembangunan pabrik baru, bank akan menyuntikkan sebagian besar modal sebagai mitra ekuitas. Bank akan menerima dividen atau bagian keuntungan tahunan dari laba yang dihasilkan oleh pabrik tersebut. Kemitraan ini akan terus berlanjut hingga para pihak sepakat untuk melikuidasinya.

Dalam skema **MMq**, bank dan perusahaan bersama-sama membeli sebuah mesin produksi. Perusahaan kemudian membayar angsuran bulanan kepada bank yang terdiri dari komponen sewa atas porsi kepemilikan bank dan komponen pembelian porsi bank. Seiring waktu, kepemilikan mesin akan beralih 100% kepada perusahaan.

Dibandingkan dengan *murabahah* atau IMBT, keuntungan menggunakan *musyarakah* untuk investasi jangka panjang adalah adanya fleksibilitas dalam menghadapi siklus bisnis. Jika dalam satu periode pabrik mengalami penurunan produksi dan laba karena permintaan pasar yang lesu, maka dividen atau bagi hasil yang dibayarkan kepada bank juga akan menurun. Ini memberikan ruang bernapas bagi arus kas perusahaan, sebuah kemewahan yang tidak ada dalam skema cicilan utang atau sewa tetap.

7.4.3. Pembiayaan Venture Capital Syariah

Modal ventura (*venture capital* - VC) adalah bentuk *private equity* yang secara spesifik berfokus pada pendanaan perusahaan rintisan (*startup*) dan perusahaan kecil yang diyakini memiliki potensi pertumbuhan jangka panjang yang luar biasa. Industri VC secara inheren adalah bisnis berbagi risiko. Investor VC menyadari bahwa sebagian besar dari portofolio startup mereka akan gagal, tetapi mereka berharap satu atau dua investasi yang berhasil akan memberikan imbal hasil yang sangat besar (*homerun*) yang dapat menutupi semua kerugian dan menghasilkan keuntungan yang signifikan.

Filosofi dan struktur bisnis modal ventura ini secara alami sangat selaras dengan prinsip-prinsip akad bagi hasil, terutama **Mudharabah**.

- Para pendiri startup, yang memiliki ide, keahlian, dan dedikasi, berperan sebagai **mudharib**.

- Perusahaan modal ventura syariah (yang dananya bisa berasal dari bank syariah, investor institusi, atau individu kaya) berperan sebagai **shahibul mal**.

Perusahaan VC Syariah akan menyuntikkan modal ekuitas ke dalam startup sebagai ganti dari sejumlah persentase kepemilikan saham. Hubungan ini murni kemitraan. Jika startup tersebut sukses dan di kemudian hari diakuisisi oleh perusahaan besar atau melakukan IPO, perusahaan VC akan merealisasikan keuntungannya dari penjualan saham tersebut. Jika startup tersebut gagal, perusahaan VC akan kehilangan seluruh investasinya.

Selain *mudharabah*, akad **Musyarakah** juga dapat digunakan, terutama pada tahap pendanaan selanjutnya (*later stage*) di mana startup mungkin sudah mulai menghasilkan pendapatan. Perusahaan VC dan para pendiri dapat bersama-sama menyuntikkan modal baru untuk akselerasi pertumbuhan.

Keuangan syariah memiliki potensi besar untuk mengembangkan ekosistem modal ventura yang vibran, karena prinsip dasarnya yang mendorong pengambilan risiko yang terukur (*calculated risk taking*) dan investasi pada inovasi. Dengan membiayai startup di sektor-sektor yang sejalan dengan nilai-nilai Islam, seperti teknologi pendidikan, teknologi kesehatan, *fintech* syariah, dan ekonomi hijau, VC Syariah dapat menjadi motor penggerak bagi lahirnya generasi baru perusahaan yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga membawa dampak positif bagi masyarakat.

7.5. Tantangan dan Mitigasi Risiko Bagi Hasil

Meskipun secara teoretis unggul dan ideal, implementasi pembiayaan bagi hasil secara luas dihadapkan pada serangkaian tantangan dan risiko yang signifikan, yang sering kali lebih kompleks daripada pembiayaan berbasis utang atau jual beli. Risiko-risiko ini terutama berasal dari masalah asimetri informasi, di mana nasabah pengusaha memiliki pengetahuan yang jauh lebih mendalam tentang bisnisnya daripada bank. Keberhasilan bank dalam mengelola risiko-risiko ini menjadi penentu utama apakah pembiayaan bagi hasil dapat menjadi model bisnis yang layak dan berkelanjutan.

Tantangan pertama adalah **seleksi yang merugikan (*adverse selection*)**. Ada kecenderungan bahwa hanya pengusaha dengan proyek-proyek berisiko tinggi (yang sulit mendapatkan pinjaman konvensional) yang akan tertarik pada skema bagi hasil. Proyek yang aman dan sangat profitabel mungkin enggan berbagi keuntungannya. Hal ini dapat menyebabkan portofolio bank menjadi terlalu terkonsentrasi pada aset-aset berisiko tinggi.

Tantangan kedua, dan yang paling sering dibahas, adalah **bahaya moral (*moral hazard*)**. Setelah dana dicairkan, nasabah mungkin memiliki insentif untuk bertindak tidak sesuai dengan kepentingan terbaik kemitraan. Ini bisa terwujud dalam berbagai bentuk, mulai dari kurangnya upaya, pengambilan risiko yang berlebihan, hingga manipulasi laporan keuangan untuk menyembunyikan keuntungan.

Mengatasi tantangan-tantangan ini memerlukan pergeseran kapabilitas di dalam bank syariah. Bank tidak bisa lagi hanya bertindak sebagai analis kredit, tetapi harus mengembangkan kompetensi sebagai analis investasi dan

manajer portofolio ekuitas. Ini mencakup kemampuan untuk melakukan uji tuntas yang mendalam, merancang struktur kontrak yang menyelaraskan insentif, dan melakukan pengawasan aktif terhadap investasi yang sedang berjalan. Tanpa kapabilitas ini, idealisme pembiayaan bagi hasil akan sulit untuk diterjemahkan ke dalam praktik yang menguntungkan.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda adalah seorang produser film Hollywood (**bank syariah**) yang mendanai proyek-proyek sutradara. **Adverse selection** terjadi ketika hanya sutradara-sutradara dengan ide film yang sangat eksperimental dan tidak komersial (yang ditolak oleh semua studio besar) yang datang kepada Anda untuk meminta pendanaan. **Moral hazard** terjadi setelah Anda memberikan dana 100 juta dolar kepada seorang sutradara (**nasabah**). Sutradara tersebut, karena tahu bahwa kerugian finansial bukan tanggungannya, mungkin akan menjadi **malas (*hidden effort*)**, syuting hanya beberapa jam sehari. Atau ia bisa melakukan **pengambilan risiko berlebihan**, misalnya dengan menghabiskan seluruh anggaran untuk satu adegan ledakan yang spektakuler tanpa memikirkan sisa film. Yang terburuk, ia bisa melakukan **penipuan (*hidden profit*)**, misalnya dengan melaporkan biaya sewa kamera sebesar 10 juta dolar padahal biaya riilnya hanya 5 juta dolar, dan mengantongi selisihnya. Untuk **memitigasi** ini, Anda sebagai produser akan melakukan **uji tuntas** ketat pada rekam jejak sutradara, menempatkan **manajer produksi** di lokasi syuting untuk **mengawasi** anggaran, dan menuntut adanya **audit keuangan** yang transparan.

7.5.1. Risiko Moral Hazard (Hidden Profit dan Hidden Effort)

Risiko *moral hazard* adalah risiko yang timbul dari perilaku oportunistik salah satu pihak setelah kontrak disepakati, yang dimungkinkan oleh adanya asimetri informasi. Dalam konteks pembiayaan bagi hasil, risiko ini menjadi sangat nyata karena bank (*shahibul mal*) tidak terlibat dalam operasional harian dan tidak memiliki informasi yang sempurna tentang apa yang sebenarnya dilakukan oleh nasabah (*mudharib/syarik*). Dua bentuk *moral hazard* yang paling utama adalah *hidden profit* dan *hidden effort*.

Hidden Profit **(Menyembunyikan Keuntungan)** adalah tindakan tidak jujur dari nasabah pengusaha yang secara sengaja melaporkan tingkat keuntungan yang lebih rendah dari yang sebenarnya. Tujuannya adalah untuk mengurangi jumlah bagi hasil yang harus ia bayarkan kepada bank. Praktik ini sangat mungkin terjadi dalam skema *profit sharing*, di mana nasabah dapat dengan mudah menggelembungkan pos-pos biaya (misalnya, biaya pribadi dimasukkan sebagai biaya bisnis) atau tidak melaporkan sebagian dari pendapatan tunai. Ini adalah bentuk pengkhianatan terhadap prinsip amanah yang menjadi dasar kemitraan.

Hidden Effort **(Kurangnya Upaya)** adalah kondisi di mana nasabah pengusaha tidak mencurahkan usaha dan dedikasi yang maksimal untuk keberhasilan bisnis, karena ia merasa sebagian dari hasil kerja kerasnya akan dinikmati oleh bank, sementara ia tidak menanggung risiko kerugian finansial (dalam *mudharabah*). Insentif

untuk bekerja keras menjadi berkurang. Ini bisa bermanifestasi dalam bentuk kemalasan, kurangnya inovasi, atau pengelolaan bisnis yang tidak profesional.

Kedua bentuk *moral hazard* ini secara langsung merugikan bank dan merusak esensi kemitraan. Jika tidak dimitigasi, bank akan terus-menerus mendapatkan imbal hasil yang rendah atau bahkan merugi, yang akan membuat model pembiayaan bagi hasil menjadi tidak berkelanjutan.

7.5.2. Teknik Pengawasan dan Monitoring Proyek Bagi Hasil

Untuk melawan risiko *moral hazard* dan asimetri informasi, bank syariah harus menerapkan serangkaian teknik pengawasan dan monitoring yang proaktif dan komprehensif. Tujuannya adalah untuk meningkatkan transparansi, memverifikasi kinerja, dan memastikan bahwa nasabah pengusaha bertindak sesuai dengan kepentingan kemitraan.

Teknik-teknik tersebut meliputi:

1. **Persyaratan Akuntansi Standar:** Bank harus mensyaratkan nasabah (terutama untuk pembiayaan skala menengah dan besar) untuk memelihara sistem pembukuan dan akuntansi yang terstandar dan dapat diaudit.
2. **Kewajiban Laporan Keuangan Berkala:** Akad pembiayaan wajib mencantumkan klausul yang mewajibkan nasabah untuk menyerahkan laporan

keuangan (laporan laba rugi, neraca, arus kas) secara rutin, misalnya setiap bulan atau triwulan.

3. **Penggunaan Rekening Khusus Proyek:** Mengharuskan semua transaksi pendapatan dan biaya dari proyek yang dibiayai untuk melalui satu rekening khusus di bank yang bersangkutan. Ini memberikan visibilitas penuh bagi bank atas arus kas riil dari proyek tersebut dan sangat efektif untuk mencegah *hidden profit*.

4. **Hak Audit Independen:** Mencantumkan hak bagi bank untuk menunjuk auditor eksternal untuk melakukan audit khusus terhadap pembukuan proyek jika terdapat indikasi ketidakwajaran yang signifikan.

5. **Kunjungan Lapangan dan Inspeksi Rutin (*Site Visit*):** Account Officer (AO) dari bank secara berkala mengunjungi lokasi usaha untuk melakukan observasi langsung, berdiskusi dengan manajemen, dan memverifikasi laporan dengan kondisi fisik di lapangan.

6. **Perwakilan dalam Manajemen (Opsional):** Untuk pembiayaan *musyarakah* skala besar yang sangat strategis, bank dapat menegosiasikan hak untuk menempatkan satu orang perwakilannya dalam jajaran manajemen atau dewan pengawas perusahaan nasabah untuk memiliki akses informasi yang lebih baik.

Kombinasi dari teknik-teknik ini, jika diterapkan secara disiplin, dapat secara signifikan mengurangi

ruang bagi perilaku oportunistik dan meningkatkan kemungkinan keberhasilan dari pembiayaan bagi hasil.

7.5.3. Pentingnya Analisis Prospek Usaha (Feasibility Study)

Mengingat imbal hasil bank secara langsung bergantung pada keberhasilan usaha nasabah, maka analisis di awal sebelum pembiayaan disetujui menjadi sangat krusial. Dalam pembiayaan bagi hasil, fokus analisis bergeser dari sekadar melihat agunan dan kemampuan bayar historis, menjadi analisis yang mendalam terhadap **prospek atau kelayakan usaha di masa depan**. Analisis inilah yang dikenal sebagai *Feasibility Study*.

Feasibility Study yang komprehensif akan mengevaluasi sebuah proposal bisnis dari berbagai sudut pandang untuk menentukan apakah proyek tersebut layak (*viable*), potensial untuk menghasilkan keuntungan, dan memiliki risiko yang terkelola. Komponen-komponen utama dari *feasibility study* yang dilakukan oleh bank meliputi:

1. **Analisis Pasar:** Apakah ada permintaan yang nyata dan cukup besar untuk produk atau jasa yang ditawarkan? Siapa target pasarnya? Seberapa besar ukuran pasar dan bagaimana tren pertumbuhannya?
2. **Analisis Persaingan:** Siapa saja pesaing utama? Apa keunggulan dan kelemahan mereka? Apa keunggulan kompetitif unik (*unique selling proposition*) yang dimiliki oleh bisnis yang akan dibiayai?

3. **Analisis Pemasaran dan Penjualan:** Bagaimana strategi bisnis untuk menjangkau target pasar? Bagaimana strategi penetapan harganya? Saluran distribusi apa yang akan digunakan?

4. **Analisis Teknis dan Operasional:** Apakah teknologi yang akan digunakan sudah teruji? Bagaimana proses produksinya? Dari mana sumber bahan bakunya? Apakah lokasi usahanya strategis?

5. **Analisis Manajemen:** Menilai kualitas tim manajemen yang akan menjalankan bisnis. Ini kembali ke proses uji tuntas *mudharib* yang telah dibahas sebelumnya: kompetensi, pengalaman, dan integritas.

6. **Analisis Keuangan:** Melakukan proyeksi laporan keuangan (laba rugi, arus kas, neraca) untuk beberapa tahun ke depan. Menganalisis asumsi-asumsi yang mendasari proyeksi tersebut. Menghitung berbagai rasio kelayakan investasi seperti *Payback Period*, *Net Present Value* (dengan menggunakan *hurdle rate* syariah), dan *Internal Rate of Return*.

7. **Analisis Risiko:** Mengidentifikasi semua potensi risiko yang mungkin dihadapi oleh bisnis (risiko pasar, operasional, regulasi, dll.) dan menilai apakah rencana mitigasi yang diusulkan oleh pengusaha sudah memadai.

Melakukan *feasibility study* yang mendalam membutuhkan sumber daya dan keahlian analis yang

tinggi di pihak bank. Namun, ini adalah investasi di muka yang sangat penting. Analisis yang tajam adalah garis pertahanan pertama dan terbaik untuk memitigasi risiko *adverse selection* dan memastikan bahwa bank hanya menempatkan modalnya pada kemitraan yang memiliki probabilitas keberhasilan tertinggi.

KESIMPULAN

Bab ketujuh ini telah menjelajahi esensi sejati dan model ideal dari sistem keuangan Islam melalui pembahasan pembiayaan berbasis bagi hasil dan investasi. Telah ditunjukkan bahwa akad *Mudharabah* (kemitraan modal-keahlian) dan *Musyarakah* (kemitraan modal-modal) secara fundamental mengubah dinamika hubungan antara bank dan nasabah menjadi sebuah kemitraan ekuitas. Paradigma *risk-sharing* yang melekat pada kedua akad ini tidak hanya dianggap lebih adil, tetapi juga secara teoretis menawarkan stabilitas makroekonomi yang lebih besar dengan berfungsi sebagai peredam kejut selama siklus bisnis.

Sintesis pembahasan menggarisbawahi bahwa model bagi hasil menyediakan solusi pembiayaan yang sangat cocok untuk sektor-sektor produktif yang sering terabaikan oleh pembiayaan berbasis utang, seperti UMKM, investasi jangka panjang, dan modal ventura untuk perusahaan rintisan. Fleksibilitas dalam penetapan nisbah, terutama dalam *musyarakah*, memungkinkan adanya kompensasi yang adil bagi kontribusi manajemen, sementara aturan penanggungan kerugian yang jelas melindungi wirausahawan dari risiko kebangkrutan pribadi. Penggunaan metode *revenue sharing*, yang dilegitimasi oleh fatwa DSN-MUI, juga diakui sebagai solusi pragmatis untuk mengatasi masalah asimetri informasi dalam praktiknya, meskipun *profit sharing* tetap menjadi standar ideal.

Namun, perdebatan utama dan tantangan paling signifikan yang teridentifikasi adalah kompleksitas inheren dan risiko tinggi yang terkait dengan pembiayaan bagi hasil. Masalah asimetri informasi, yang melahirkan risiko *adverse selection* dan *moral hazard* (terutama *hidden profit* dan *hidden effort*), menjadi penghalang utama bagi implementasi akad-akad ini secara luas. Hal ini menjelaskan mengapa porsi pembiayaan bagi hasil dalam portofolio perbankan syariah global masih relatif kecil dibandingkan dengan pembiayaan berbasis jual beli.

Celah riset yang krusial dan mendesak untuk dieksplorasi lebih lanjut berpusat pada upaya untuk menjembatani kesenjangan antara teori ideal dan praktik yang menantang ini. Diperlukan pengembangan model-model kuantitatif yang lebih canggih untuk *screening* dan penilaian risiko proyek bagi hasil, yang dapat membantu memitigasi *adverse selection*. Selain itu, penelitian mengenai desain kontrak insentif (*incentive-compatible contracts*) dalam kerangka syariah, yang dapat secara efektif menyelaraskan kepentingan bank dan pengusaha untuk mengurangi *moral hazard*, akan sangat berharga. Studi kasus empiris yang mendalam mengenai keberhasilan dan kegagalan implementasi pembiayaan bagi hasil di berbagai sektor juga diperlukan untuk membangun basis pengetahuan praktis dan praktik terbaik bagi industri.

GLOSARIUM BAB

- **Adverse Selection (Seleksi yang Merugikan)**: Masalah asimetri informasi yang terjadi sebelum transaksi, di mana salah satu pihak dengan informasi lebih baik (nasabah) memiliki kecenderungan untuk mengajukan pembiayaan bagi proyek yang lebih berisiko.
- **Asimetri Informasi**: Suatu kondisi dalam transaksi di mana satu pihak memiliki informasi yang lebih banyak atau lebih baik daripada pihak lainnya.

- **Feasibility Study (Studi Kelayakan)**: Sebuah analisis mendalam terhadap prospek suatu proyek atau bisnis untuk menentukan kelayakannya dari berbagai aspek (pasar, teknis, keuangan, manajemen).
- **Mitra Aktif**: Seorang mitra dalam *musyarakah* yang selain menyetorkan modal, juga terlibat aktif dalam manajemen dan operasional usaha.
- **Mitra Pasif**: Seorang mitra dalam *musyarakah* yang kontribusinya hanya terbatas pada penyertaan modal dan tidak terlibat dalam pengelolaan harian.
- **Moral Hazard (Bahaya Moral)**: Risiko yang timbul setelah transaksi disepakati, di mana satu pihak yang informasinya lebih baik mungkin memiliki insentif untuk bertindak secara oportunistik (misalnya, kurang berusaha atau menyembunyikan keuntungan).
- **Musyarakah Mutanaqishah (MMq)**: Kemitraan menurun; bentuk *musyarakah* hibrida di mana salah satu mitra (nasabah) berjanji untuk membeli porsi kepemilikan mitra lainnya (bank) secara bertahap.
- **Profit Sharing (Bagi Laba)**: Metode pembagian hasil usaha di mana dasar perhitungannya adalah laba bersih (pendapatan dikurangi semua biaya).
- **Revenue Sharing (Bagi Pendapatan)**: Metode pembagian hasil usaha di mana dasar perhitungannya adalah pendapatan kotor (omzet), sebelum dikurangi biaya-biaya operasional.
- **Shahibul Mal**: Sebutan untuk pihak penyedia modal dalam akad *mudharabah*.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Ahmed, H. (2022). Asymmetric Information and Shari'ah-Compliant Financial Contracting. *Islamic Economic Studies, 30*(1), 1-24. https://doi.org/10.1108/IES-01-2022-0002
- Ali, S. N., & Ali, A. (2021). The practice of profit and revenue sharing in Islamic banking: a comparative analysis. *Journal of Islamic Finance, 10*(2), 45-60.
- Azis, A. R., & Huda, N. (2023). The implementation of Musharakah Mutanaqisah for property financing: evidence from Indonesian Islamic banks. *Journal of Islamic Economic Laws, 6*(1), 89-106. https://doi.org/10.23917/jisel.v6i1.21045
- Choudhury, M. A., & Hussain, M. (2005). A paradigm of Islamic money and banking. *International Journal of Social Economics, 32*(3), 203-217. https://doi.org/10.1108/03068290510582563
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2000). *Fatwa No: 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha dalam Lembaga Keuangan Syariah*.
- Hanif, M. (2021). Profit-and-loss sharing contracts in Islamic finance: Are they really being practiced? *Borsa Istanbul Review, 21*(2), 127-135. https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.08.003
- Kassim, S., & Majid, M. S. A. (2010). Impact of credit risk and moral hazard on the performance of Islamic banks. *The Journal of Risk Finance, 11*(3), 269-286. https://doi.org/10.1108/15265941011043685
- Mirakhor, A., & Iqbal, Z. (2017). *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (2nd ed.). Wiley.

- Smolo, E., & Ismail, A. G. (2011). A survey on the risk management practices of the Islamic banking industry in Malaysia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 4*(2), 103-127. https://doi.org/10.1108/17538391111144455
- Wulandari, D., & Hosen, M. N. (2022). Challenges in implementing profit-loss sharing financing for MSMEs in Indonesia: A case study. *Journal of Islamic Economic and Business, 12*(2), 145-160.

BAGIAN III

MANAJEMEN RISIKO DAN AKUNTANSI HOLISTIK

BAB VIII

MANAJEMEN RISIKO SPESIFIK BANK SYARIAH

PENDAHULUAN

Memasuki Bagian III buku ini, kita beralih dari pembahasan produk inti ke pilar-pilar manajerial yang menopang keberlanjutan dan kesehatan operasional bank. Di antara pilar-pilar tersebut, manajemen risiko menempati posisi yang paling fundamental. Dunia perbankan, pada hakikatnya, adalah dunia pengelolaan risiko. Kemampuan sebuah bank untuk mengidentifikasi, mengukur, memitigasi, dan memantau risiko secara efektif adalah penentu utama antara keberhasilan jangka panjang dan kegagalan yang katastropik. Bagi bank syariah, disiplin manajemen risiko ini menjadi lebih kompleks dan berlapis.

Bank syariah tidak hanya terekspos pada spektrum risiko yang dihadapi oleh bank konvensional, seperti risiko kredit, pasar, likuiditas, dan operasional, tetapi juga menghadapi serangkaian risiko unik yang lahir dari komitmennya untuk beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Risiko-risiko spesifik ini tidak dapat dikelola hanya dengan

menggunakan perangkat dan metodologi manajemen risiko konvensional. Mereka menuntut adanya kerangka kerja, alat ukur, dan strategi mitigasi yang dirancang khusus, yang mengintegrasikan keahlian finansial dengan pemahaman mendalam terhadap Fiqh Muamalah.

Bab ini akan secara khusus membedah lanskap risiko yang unik bagi perbankan syariah, yang sering kali disebut sebagai 'risiko tambahan' di atas risiko-risiko perbankan pada umumnya. Pembahasan akan dimulai dengan risiko yang paling fundamental dan paling membedakan, yaitu **Risiko Kepatuhan Syariah (*Shariah Non-Compliance Risk*)**. Ini adalah risiko kerugian finansial dan reputasi yang timbul akibat kegagalan bank dalam mematuhi fatwa dan ketentuan syariah. Risiko ini bersifat pervasif, dapat muncul di setiap lini produk dan operasional, dan memiliki potensi dampak yang menghancurkan kepercayaan publik.

Selanjutnya, kita akan menyelami risiko yang timbul dari model bisnis bagi hasil, yaitu **Risiko Tingkat Imbal Hasil (*Rate of Return Risk*)**. Ini adalah risiko bahwa tingkat imbal hasil yang dihasilkan oleh aset bank tidak cukup kompetitif untuk dapat dibagikan kepada nasabah penyimpan dana investasi (*mudharabah*), yang dapat memicu penarikan dana secara masif. Dalam konteks ini, akan dibahas dua konsep risiko yang sangat spesifik, yaitu *Displaced Commercial Risk* (DCR) dan strategi mitigasinya melalui *Profit Equalization Reserve* (PER).

Bab ini juga akan menganalisis bagaimana risiko-risiko 'standar' seperti risiko likuiditas, pasar, dan kredit termanifestasi secara berbeda dalam konteks syariah. Akan ditelaah bagaimana keterbatasan instrumen pasar uang syariah yang likuid dapat memperberat **risiko likuiditas**. Bagaimana **risiko pasar** muncul secara spesifik dalam akad jual beli komoditas. Dan bagaimana **risiko kredit/pembiayaan**, terutama pada akad bagi hasil, diperumit oleh adanya masalah *agency cost* dan *moral hazard*.

Sebagai penutup, seluruh kepingan risiko ini akan disatukan dalam sebuah **Kerangka Manajemen Risiko Komprehensif**. Akan dibahas bagaimana bank syariah mengadaptasi standar internasional seperti Basel III untuk konteks operasinya, mengembangkan alat ukur risiko kuantitatif yang sesuai syariah, dan yang terpenting, membangun budaya sadar risiko (*risk culture*) di seluruh organisasi.

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan dapat mengapresiasi kompleksitas lanskap risiko yang dihadapi oleh bank syariah dan memahami mengapa manajemen risiko yang efektif bukan hanya sekadar fungsi teknis, tetapi juga merupakan bagian tak terpisahkan dari implementasi tata kelola syariah yang baik dan kunci untuk menjaga amanah dari para pemangku kepentingan.

8.1. Risiko Kepatuhan Syariah (Shariah Non-Compliance Risk)

Risiko Kepatuhan Syariah adalah risiko paling fundamental dan paling unik yang dihadapi oleh lembaga keuangan Islam. Ia didefinisikan sebagai risiko kerugian yang timbul akibat kegagalan sebuah bank syariah dalam mematuhi prinsip-prinsip, aturan, dan fatwa syariah yang telah ditetapkan oleh otoritas yang berwenang (seperti DSN-MUI dan DPS internal bank). Risiko ini berbeda dari risiko kepatuhan regulasi konvensional, karena sumber aturannya berasal dari yurisprudensi Islam dan dampaknya tidak hanya bersifat finansial, tetapi juga spiritual dan reputasional.

Kegagalan kepatuhan syariah dapat terjadi di berbagai level dan area operasional bank. Ini bisa berupa pelanggaran yang jelas dan disengaja, atau lebih sering, pelanggaran yang tidak disengaja akibat kurangnya pemahaman, kelemahan sistem pengendalian internal, atau kompleksitas transaksi. Memahami

sumber-sumber risiko ini adalah langkah pertama untuk dapat memitigasinya secara efektif.

Dampak yang ditimbulkan dari terjadinya pelanggaran syariah bersifat sangat merusak dan multi-dimensi. Dampak paling langsung adalah kerugian finansial. Jika sebuah transaksi pembiayaan ditemukan cacat syariah, maka pendapatan (margin atau bagi hasil) yang berasal dari transaksi tersebut dapat dinyatakan sebagai pendapatan non-halal. Bank tidak boleh mengakui pendapatan tersebut dan harus menyalurkannya ke dana kebajikan. Ini secara langsung menggerus profitabilitas bank.

Namun, dampak yang jauh lebih berbahaya adalah dampak reputasi. Kepatuhan syariah adalah *brand promise* utama dan alasan keberadaan bank syariah. Satu insiden ketidakpatuhan syariah yang terungkap ke publik dapat menghancurkan kepercayaan nasabah dan investor dalam sekejap. Krisis kepercayaan ini dapat memicu penarikan dana besar-besaran (*bank run*) oleh nasabah yang merasa 'tertipu', sebuah risiko yang dapat mengancam kelangsungan hidup bank itu sendiri. Dalam jangka panjang, pelanggaran syariah akan merusak citra dan 'lisensi untuk beroperasi' dari bank di mata masyarakat.

Oleh karena itu, mitigasi terhadap Risiko Kepatuhan Syariah menjadi prioritas nomor satu. Kerangka mitigasi ini harus komprehensif, melibatkan berbagai lapis pertahanan, mulai dari penguatan peran DPS, peningkatan kompetensi SDM, hingga implementasi sistem kontrol yang ketat.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah **restoran vegetarian organik** kelas atas yang sangat terkenal. **Risiko Kepatuhan Syariah** adalah seperti

risiko kontaminasi daging atau pestisida di dalam makanan yang disajikan. **Sumber risiko** bisa beragam: koki baru yang tidak sengaja menggunakan kaldu ayam (kurang pemahaman), pemasok yang berbohong tentang status 'organik' produknya (kelemahan kontrol pemasok), atau talenan bekas memotong daging tidak sengaja tercampur (kelemahan SPI). **Dampak finansial** langsungnya adalah restoran harus membuang seluruh masakan yang terkontaminasi dan tidak boleh menjualnya. Namun, **dampak reputasi** jauh lebih parah. Jika seorang blogger makanan terkenal menemukan sepotong daging kecil di dalam saladnya dan memviralkannya, maka seluruh citra dan kepercayaan yang telah dibangun bertahun-tahun sebagai restoran vegetarian otentik akan hancur. Pelanggan setia akan pergi, dan bisnis bisa bangkrut, bukan karena makanannya tidak enak, tetapi karena telah melanggar janji fundamentalnya.

8.1.1. Definisi dan Sumber-Sumber Risiko Ketidakpatuhan

Risiko Kepatuhan Syariah, sebagaimana didefinisikan oleh Islamic Financial Services Board (IFSB), adalah risiko bahwa LKS akan gagal untuk mematuhi aturan dan prinsip Syariah yang ditentukan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) LKS tersebut atau badan relevan lainnya di yurisdiksi tempat LKS tersebut beroperasi.

Sumber-sumber atau penyebab timbulnya risiko ini sangat beragam dan dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. **Faktor Manusia (*Human Factor*):**
    - **Kurangnya Kompetensi:** Staf bank, mulai dari *frontliner* hingga analis pembiayaan,

tidak memiliki pemahaman yang cukup mengenai detail akad dan prosedur syariah. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam penjelasan produk kepada nasabah atau eksekusi transaksi.

- **Kelalaian atau Kesengajaan:** Adanya staf yang secara sengaja mengabaikan prosedur syariah (misalnya, untuk mengejar target) atau melakukan kelalaian dalam proses administrasi.
- **Tingkat *Turnover* Karyawan yang Tinggi:** Pergantian karyawan yang cepat dapat melemahkan budaya kepatuhan dan pengetahuan institusional mengenai prosedur syariah.

2. **Faktor Proses dan Sistem (*Process and System Factor*):**
   - **Kelemahan Prosedur Operasional Standar (POS):** POS yang ada tidak cukup detail, ambigu, atau tidak efektif dalam mencegah terjadinya pelanggaran syariah.
   - **Kegagalan Sistem Teknologi Informasi (TI):** Sistem *core banking* tidak dirancang untuk mengakomodasi kompleksitas perhitungan bagi hasil atau tidak mampu memisahkan dana secara akurat, yang menyebabkan kesalahan.

- **Kelemahan Pengendalian Internal:** Tidak adanya mekanisme *check and balance* yang memadai, pemisahan tugas yang lemah, atau fungsi audit syariah internal yang tidak efektif.

3. **Faktor Eksternal (*External Factor*):**
    - **Kompleksitas Transaksi:** Transaksi yang melibatkan banyak pihak, yurisdiksi, atau instrumen keuangan yang rumit meningkatkan risiko adanya aspek yang tidak sesuai syariah.
    - **Perbedaan Interpretasi Fiqh:** Adanya perbedaan pendapat (*ikhtilaf*) di antara ulama atau antara DPS satu bank dengan bank lain mengenai status hukum suatu transaksi dapat menciptakan ketidakpastian.
    - **Ketergantungan pada Pihak Ketiga:** Bank mungkin bergantung pada vendor atau mitra konvensional yang tidak memahami atau tidak peduli dengan persyaratan syariah, yang dapat menyebabkan terjadinya kontaminasi.

Mengidentifikasi sumber-sumber potensial ini melalui proses penilaian risiko (*risk assessment*) yang rutin adalah langkah esensial bagi bank untuk dapat merancang kontrol yang tepat sasaran.

8.1.2. Dampak Reputasi dan Finansial dari Pelanggaran Syariah

Terjadinya peristiwa ketidakpatuhan syariah dapat memicu serangkaian dampak negatif yang saling terkait, mulai dari kerugian finansial langsung hingga kerusakan reputasi jangka panjang.

Dampak Finansial:

1. **Kewajiban Pemurnian Pendapatan:** Dampak yang paling langsung adalah pendapatan yang diperoleh dari transaksi yang cacat syariah harus dikeluarkan dari pembukuan laba dan disalurkan sebagai dana kebajikan (*tathhir*). Ini secara langsung mengurangi profitabilitas bank.
2. **Pembatalan Kontrak:** Dalam kasus pelanggaran yang fundamental, sebuah kontrak pembiayaan bisa dinyatakan batal demi hukum. Hal ini dapat menimbulkan kerugian total atas investasi yang telah dikeluarkan oleh bank.
3. **Biaya Perbaikan (*Rectification Cost*):** Bank harus mengeluarkan biaya untuk memperbaiki kesalahan, misalnya biaya untuk merestrukturisasi akad, biaya hukum, atau biaya untuk meng-upgrade sistem TI yang bermasalah.
4. **Sanksi Regulator:** OJK dapat mengenakan sanksi denda atau sanksi administratif lainnya kepada bank yang terbukti melakukan pelanggaran.

Dampak Reputasi:

Dampak reputasi sering kali jauh lebih besar dan lebih sulit untuk dipulihkan dibandingkan dampak finansial.

1. **Kehilangan Kepercayaan Nasabah:** Nasabah, terutama yang memilih bank syariah karena alasan keagamaan, akan merasa kepercayaan mereka dikhianati. Hal ini dapat memicu penarikan dana (terutama dari nasabah ritel dan deposan besar) dan keengganan untuk menggunakan produk bank di masa depan.
2. **Kerusakan Citra Merek (*Brand Damage*):** Citra bank sebagai lembaga yang amanah dan patuh syariah akan tercoreng. Berita negatif mengenai pelanggaran syariah dapat menyebar dengan cepat di era media sosial, menyebabkan kerusakan yang luas.
3. **Penurunan Kepercayaan Investor:** Para investor (pemegang saham dan pemegang sukuk) akan memandang bank sebagai institusi yang memiliki tata kelola dan manajemen risiko yang lemah. Hal ini dapat menyebabkan penurunan harga saham dan kesulitan bagi bank untuk menghimpun modal di masa depan.
4. **Pengawasan Regulator yang Lebih Ketat:** Bank yang memiliki rekam jejak kepatuhan yang buruk akan berada di bawah pengawasan yang lebih intensif dari OJK dan DSN-MUI, yang dapat membatasi fleksibilitas operasionalnya.

Mengingat potensi dampak yang sangat destruktif ini, investasi dalam kerangka kepatuhan syariah yang kokoh harus dipandang bukan sebagai biaya (*cost*), melainkan sebagai investasi krusial untuk menjaga keberlanjutan bisnis.

8.1.3. Mekanisme Mitigasi melalui Shariah Review dan DPS

Untuk memitigasi Risiko Kepatuhan Syariah secara efektif, bank syariah harus membangun sebuah kerangka pertahanan berlapis (*multiple lines of defense*) yang komprehensif. Dua komponen paling vital dalam kerangka ini adalah peran proaktif Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan fungsi verifikasi dari proses *Shariah Review* atau Audit Syariah.

Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) sebagai Lapis Pertahanan Utama:

DPS berfungsi sebagai garis pertahanan pertama yang bersifat preventif dan strategis.

- **Sertifikasi Produk:** Mitigasi paling efektif adalah mencegah produk yang cacat syariah masuk ke pasar. Peran DPS dalam melakukan pengkajian dan sertifikasi terhadap semua produk baru adalah garda terdepan dalam mitigasi risiko ini.
- **Penetapan Kebijakan dan Pedoman:** DPS tidak hanya menyetujui produk, tetapi juga memberikan arahan dan menetapkan pedoman umum mengenai implementasi prinsip syariah di seluruh organisasi.

Ini memberikan kerangka acuan yang jelas bagi manajemen.

- **Peningkatan Kompetensi (Edukasi):** DPS secara aktif berperan dalam meningkatkan pemahaman dan kesadaran syariah di kalangan Direksi, manajemen, dan karyawan melalui pelatihan dan sosialisasi rutin.
- **Fungsi Konsultatif:** Dengan menyediakan saluran konsultasi yang terbuka, DPS memungkinkan unit bisnis untuk mendiskusikan ide-ide baru dan mendapatkan panduan syariah sejak tahap paling awal, mencegah pengembangan produk yang salah arah.

***Shariah Review* (Audit Syariah) sebagai Lapis Pertahanan Verifikatif:**

Jika DPS adalah pencegah, maka *Shariah Review* adalah pendeteksi. Fungsi ini, yang biasanya dijalankan oleh Unit Audit Internal, bertugas untuk memeriksa secara independen apakah kebijakan dan fatwa DPS benar-benar telah diimplementasikan dengan benar dalam praktik sehari-hari.

- **Deteksi Dini Penyimpangan:** Melalui pengujian sampel transaksi secara periodik, audit syariah dapat mendeteksi adanya penyimpangan atau ketidakpatuhan pada tahap awal, sebelum masalah tersebut menjadi besar dan sistemik.
- **Penilaian Efektivitas Kontrol:** Audit syariah tidak hanya mencari kesalahan, tetapi juga

menilai apakah sistem pengendalian internal yang ada sudah cukup efektif dalam mencegah risiko kepatuhan syariah.

- **Memberikan Umpan Balik kepada DPS dan Manajemen:** Temuan dan rekomendasi dari audit syariah menjadi umpan balik yang sangat berharga bagi DPS untuk mengetahui area mana yang memerlukan pengawasan lebih lanjut, dan bagi manajemen untuk melakukan tindakan korektif.

Sinergi antara DPS yang menetapkan arah dan Audit Syariah yang memverifikasi implementasinya menciptakan sebuah siklus kontrol yang dinamis (*plan-do-check-act*), yang secara signifikan dapat mengurangi eksposur bank terhadap Risiko Kepatuhan Syariah.

8.2. Risiko Tingkat Imbal Hasil (Rate of Return Risk)

Risiko Tingkat Imbal Hasil (RoRR) adalah jenis risiko pasar yang spesifik dihadapi oleh bank syariah, yang timbul dari aset dan liabilitas yang menggunakan skema bagi hasil (*mudharabah*). Risiko ini didefinisikan sebagai risiko kerugian potensial yang dihadapi bank ketika tingkat imbal hasil yang dihasilkan dari portofolio aset investasinya tidak cukup menarik atau kompetitif untuk dibagikan kepada para nasabah penyimpan dana investasi (*shahibul mal*), yang dapat menyebabkan mereka menarik dananya.

RoRR berbeda dari risiko suku bunga (*interest rate risk*) dalam perbankan konvensional. Risiko suku bunga adalah risiko kerugian akibat pergerakan suku bunga pasar yang merugikan

(misalnya, bank terlanjur memberikan kredit jangka panjang dengan bunga tetap yang rendah, sementara biaya dana dari deposito jangka pendek terus naik). Sebaliknya, RoRR adalah risiko yang timbul dari tekanan persaingan dan ekspektasi pasar.

Dalam lingkungan *dual banking system*, bank syariah secara tidak langsung harus bersaing dengan bank konvensional dalam memperebutkan dana masyarakat. Nasabah penyimpan dana, meskipun mungkin memiliki preferensi syariah, sering kali tetap membandingkan tingkat bagi hasil yang mereka terima dari deposito *mudharabah* dengan tingkat bunga deposito yang ditawarkan oleh bank konvensional. Jika tingkat bagi hasil yang ditawarkan bank syariah secara konsisten jauh lebih rendah daripada suku bunga pasar, maka nasabah (terutama yang rasional secara ekonomi) akan cenderung memindahkan dananya ke bank konvensional yang menawarkan imbal hasil lebih tinggi.

Risiko penarikan dana besar-besaran inilah yang menjadi inti dari RoRR. Untuk mencegah hal ini terjadi, manajemen bank syariah sering kali merasa berada di bawah tekanan untuk menjaga agar tingkat bagi hasil yang dibagikannya tetap kompetitif, meskipun mungkin kinerja aset investasinya pada periode tersebut sedang tidak terlalu baik. Tekanan inilah yang melahirkan fenomena risiko yang lebih spesifik, yaitu *Displaced Commercial Risk*.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan Anda adalah seorang **manajer reksa dana saham syariah**. **Risiko Tingkat Imbal Hasil** adalah risiko bahwa imbal hasil (*return*) tahunan yang Anda hasilkan untuk investor Anda (misalnya, 5%) ternyata jauh lebih rendah daripada imbal hasil

deposito bank konvensional (misalnya, 7%) atau imbal hasil reksa dana saham syariah pesaing (misalnya, 8%). Akibatnya, para investor Anda akan merasa kecewa dan mulai **menebus (*redeem*)** unit reksa dana mereka secara massal untuk memindahkan dananya ke tempat lain. Penarikan dana besar-besaran ini akan memaksa Anda untuk menjual saham-saham dalam portofolio Anda (mungkin pada saat harga sedang tidak bagus), yang pada akhirnya merugikan investor yang masih tersisa dan mengancam kelangsungan reksa dana Anda.

8.2.1. Definisi dan Pengaruhnya terhadap DPK Berbasis Investasi

Risiko Tingkat Imbal Hasil (RoRR) secara formal didefinisikan sebagai risiko bahwa bank akan terekspos pada penarikan atau pengalihan dana oleh para Pemegang Rekening Investasi (*Investment Account Holders* - IAH), dalam hal tingkat imbal hasil yang ditawarkan oleh bank tidak sepadan dengan ekspektasi mereka dibandingkan dengan tingkat imbal hasil dari bank pesaing atau pasar secara umum.

Risiko ini secara spesifik hanya memengaruhi Dana Pihak Ketiga (DPK) yang berbasis investasi, yaitu Tabungan dan Deposito *Mudharabah*. Dana berbasis titipan (*wadi'ah*) tidak terpengaruh oleh risiko ini karena nasabah tidak memiliki ekspektasi imbal hasil kontraktual.

Pengaruh RoRR terhadap DPK berbasis investasi sangatlah langsung dan signifikan. Nasabah IAH, sebagai investor, secara alami sensitif terhadap tingkat imbal hasil. Meskipun mungkin ada faktor-faktor lain seperti loyalitas merek atau kualitas layanan, imbal hasil tetap menjadi salah satu pertimbangan utama. Jika terjadi kesenjangan

(*gap*) yang besar dan persisten antara bagi hasil yang dibayarkan oleh bank syariah dengan suku bunga deposito bank konvensional (yang berfungsi sebagai *benchmark* pasar), maka akan terjadi **risiko disintermediasi**.

Disintermediasi adalah proses di mana dana mengalir keluar dari sistem perbankan syariah menuju sistem perbankan konvensional atau instrumen investasi lain yang menawarkan imbal hasil lebih tinggi. Arus keluar dana ini dapat menyebabkan beberapa dampak negatif bagi bank syariah:

1. **Krisis Likuiditas:** Penarikan dana secara tiba-tiba dan dalam jumlah besar dapat mengganggu posisi likuiditas bank.
2. **Peningkatan Biaya Dana:** Untuk menahan dana agar tidak keluar, bank mungkin terpaksa menawarkan nisbah bagi hasil yang lebih tinggi, yang akan meningkatkan *Cost of Fund* (CoF) dan menekan profitabilitas.
3. **Terganggunya Perencanaan Investasi:** Ketidakstabilan basis dana investasi menyulitkan bank untuk melakukan komitmen pembiayaan jangka panjang.

Oleh karena itu, mengelola RoRR adalah tindakan penyeimbangan yang rumit. Bank harus mampu menghasilkan kinerja aset yang solid, sambil pada saat yang sama mengelola ekspektasi imbal hasil dari para deposannya agar tetap realistis dan kompetitif.

8.2.2. Risiko Penghilangan Komersial (Displaced Commercial Risk - DCR)

Displaced Commercial Risk (DCR) adalah sebuah fenomena risiko yang merupakan konsekuensi langsung dari upaya bank untuk memitigasi Risiko Tingkat Imbal Hasil (RoRR). DCR adalah risiko di mana sebuah bank syariah, karena tekanan pasar dan persaingan, secara sukarela **mengorbankan sebagian dari porsi keuntungannya sendiri** untuk membayar tingkat imbal hasil yang lebih tinggi kepada para nasabah penyimpan dana investasi (IAH) daripada yang seharusnya mereka terima berdasarkan kinerja aset yang sebenarnya.

Dengan kata lain, bank secara sengaja 'memindahkan' (*displace*) sebagian dari porsi laba yang seharusnya menjadi hak pemegang saham (*shareholders*) kepada para deposan (*depositors*). Ini adalah sebuah keputusan bisnis yang diambil untuk mencegah terjadinya penarikan dana besar-besaran oleh deposan yang tidak puas dengan tingkat bagi hasil yang rendah.

Mari kita ilustrasikan dengan contoh:

- Kinerja aset investasi bank pada suatu bulan menghasilkan pendapatan yang hanya cukup untuk memberikan bagi hasil setara 4% per tahun kepada deposan.
- Namun, tingkat bunga deposito di pasar konvensional saat itu adalah 6%.
- Manajemen bank khawatir jika mereka hanya membayar 4%, akan terjadi penarikan dana.

- Untuk mencegah hal ini, manajemen memutuskan untuk membayar bagi hasil yang setara dengan 5.5% kepada para deposan.
- Selisih 1.5% ini tidak diambil dari pendapatan aset (karena tidak cukup), melainkan diambil dari porsi keuntungan yang seharusnya menjadi hak bank (atau pemegang saham).

Tindakan ini, meskipun dapat efektif dalam menstabilkan basis dana dalam jangka pendek, menciptakan sebuah risiko baru, yaitu DCR. Kerugian atau penurunan profitabilitas akibat DCR pada akhirnya ditanggung oleh para pemegang saham. Jika praktik ini terjadi secara terus-menerus, ia akan menggerus profitabilitas bank, menekan tingkat pengembalian ekuitas (ROE), dan dapat membahayakan kesehatan modal bank dalam jangka panjang.

DCR menunjukkan adanya dilema yang kompleks dalam model bisnis *mudharabah* di lingkungan *dual banking system*. Di satu sisi, bank harus adil kepada deposan sesuai prinsip bagi hasil. Di sisi lain, ia juga harus memberikan imbal hasil yang wajar kepada pemegang saham yang menanggung risiko bisnis utama. Mengelola DCR berarti mencari titik keseimbangan yang rapuh antara kepentingan dua kelompok pemangku kepentingan ini.

8.2.3. Strategi Perataan Keuntungan (Profit Equalization Reserve - PER)

Untuk mengelola Risiko Tingkat Imbal Hasil (RoRR) dan *Displaced Commercial Risk* (DCR) secara

lebih sistematis dan transparan, industri perbankan syariah mengembangkan sebuah mekanisme akuntansi yang disebut *Profit Equalization Reserve* (PER) atau Cadangan Penyesuaian Imbal Hasil.

PER adalah sebuah dana cadangan yang secara spesifik disisihkan oleh bank syariah dari laba kotor *pool* dana investasi *mudharabah*, **sebelum** laba tersebut dibagikan antara bank (sebagai *mudharib*) dan nasabah penyimpan (sebagai *shahibul mal*). Dana yang disisihkan ke dalam PER ini bukan milik pemegang saham, melainkan milik partisipan *pool* dana investasi secara kolektif (bank dan para deposan).

Tujuan utama dari pembentukan PER adalah untuk **memperlancar atau meratakan (*smoothing*)** tingkat imbal hasil yang dibagikan kepada nasabah penyimpan dana dari waktu ke waktu. Mekanismenya bekerja sebagai berikut:

1. **Selama Periode Kinerja Tinggi:** Ketika kinerja investasi bank sangat baik dan menghasilkan keuntungan yang tinggi, bank (dengan persetujuan deposan yang tersirat dalam akad) akan menyisihkan sebagian dari keuntungan tersebut ke dalam akun PER. Bank tidak membagikan seluruh keuntungan yang luar biasa tinggi tersebut pada saat itu.
2. **Selama Periode Kinerja Rendah:** Ketika kinerja investasi bank sedang lesu dan menghasilkan keuntungan yang rendah, bank dapat menggunakan dana yang telah terakumulasi di dalam PER untuk

‘menambah’ atau ‘mensubsidi’ tingkat bagi hasil yang akan dibagikan kepada nasabah.

Dengan mekanisme ini, bank dapat menghindari fluktuasi imbal hasil yang terlalu ekstrem. Nasabah tidak akan menerima imbal hasil yang melonjak sangat tinggi di satu bulan dan anjlok sangat rendah di bulan berikutnya. Sebaliknya, mereka akan menerima aliran imbal hasil yang lebih stabil dan dapat diprediksi, yang membuat produk simpanan *mudharabah* menjadi lebih menarik bagi nasabah yang cenderung menghindari risiko.

Penggunaan PER secara efektif dapat mengurangi tekanan bagi bank untuk melakukan praktik DCR (mengorbankan laba pemegang saham). Alih-alih menggunakan laba pemegang saham, bank menggunakan ‘tabungan’ kolektif dari periode sebelumnya untuk menstabilkan imbal hasil.

Namun, penggunaan PER juga harus dikelola dengan sangat transparan. Kebijakan mengenai kapan dan berapa banyak dana yang disisihkan ke atau ditarik dari PER harus jelas dan konsisten, serta diungkapkan kepada para pemangku kepentingan. Jika tidak, PER bisa disalahgunakan oleh manajemen untuk memanipulasi laba yang dilaporkan. Pengawasan oleh DPS dan auditor eksternal terhadap pengelolaan PER menjadi sangat krusial.

8.3. Risiko Likuiditas dan Risiko Pasar

Selain risiko-risiko yang sangat spesifik seperti Risiko Kepatuhan Syariah dan Risiko Tingkat Imbal Hasil, bank syariah

juga menghadapi risiko likuiditas dan risiko pasar, sama seperti bank konvensional. Namun, sifat dan cara pengelolaan kedua risiko ini dalam konteks syariah memiliki karakteristik dan tantangan yang unik, terutama karena keterbatasan instrumen keuangan yang sesuai dengan syariah.

Risiko Likuiditas adalah risiko kerugian yang timbul akibat ketidakmampuan bank untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo, seperti penarikan dana oleh nasabah atau pencairan komitmen pembiayaan. Ketidakmampuan ini bisa disebabkan oleh kekurangan kas atau aset likuid yang dapat segera diubah menjadi kas tanpa menimbulkan kerugian yang signifikan. Krisis likuiditas adalah salah satu risiko paling fatal yang dapat menimpa sebuah bank.

Tantangan manajemen likuiditas bagi bank syariah menjadi lebih kompleks karena beberapa alasan. Alasan utamanya adalah **kurang berkembangnya pasar uang antarbank syariah (PUAS)** dan **keterbatasan instrumen likuiditas jangka pendek yang sesuai syariah**. Di pasar konvensional, bank dapat dengan mudah meminjam atau menempatkan dana *overnight* dengan bunga. Bank syariah tidak bisa melakukan ini. Meskipun telah ada instrumen seperti Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank (SIMA) atau transaksi *repo* syariah, pasar untuk instrumen-instrumen ini sering kali tidak likuid atau tidak dalam, yang membuat bank kesulitan untuk mendapatkan atau menempatkan dana secara cepat dan efisien.

Risiko Pasar adalah risiko kerugian yang timbul dari pergerakan harga atau volatilitas di pasar keuangan. Ini mencakup risiko nilai tukar, risiko harga komoditas, dan risiko harga ekuitas (saham). Bank syariah terekspos pada risiko pasar melalui berbagai lini bisnisnya.

Risiko pasar termanifestasi secara unik dalam beberapa akad syariah. Misalnya, dalam pembiayaan *salam* atau *murabahah* komoditas, bank terekspos pada **risiko harga komoditas**. Bank membeli komoditas (misalnya, CPO atau logam) dari pemasok dengan harapan akan menjualnya kembali kepada nasabah atau pasar. Jika dalam rentang waktu tersebut harga komoditas di pasar anjlok, bank akan menderita kerugian.

Selain itu, dalam transaksi perdagangan internasional, bank syariah juga terekspos pada **risiko nilai tukar (*exchange rate risk*)**. Pengelolaan atau lindung nilai (*hedging*) terhadap risiko ini menjadi tantangan karena instrumen derivatif konvensional seperti *forward* dan *futures* umumnya tidak diperbolehkan. Bank harus menggunakan instrumen lindung nilai alternatif yang sesuai syariah, yang pasarnya mungkin juga belum selikuid pasar konvensional.

Mengelola kedua risiko ini secara efektif menuntut bank syariah untuk tidak hanya memiliki kerangka manajemen risiko internal yang kuat, tetapi juga untuk secara aktif berpartisipasi dan mendorong pengembangan infrastruktur pasar keuangan syariah yang lebih dalam dan lebih likuid.

8.3.1. Instrumen Pengelolaan Likuiditas Syariah (PUAS, SBIS)

Untuk mengatasi tantangan risiko likuiditas, bank syariah dan regulator telah mengembangkan serangkaian instrumen dan pasar khusus yang dirancang sesuai dengan prinsip syariah. Tujuannya adalah untuk menciptakan sebuah ekosistem di mana bank syariah dapat mengelola surplus atau defisit likuiditas jangka pendeknya secara efisien.

Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS) adalah platform utama untuk tujuan ini. Di PUAS, bank syariah yang mengalami kelebihan likuiditas dapat menyalurkan dananya kepada bank syariah lain yang sedang mengalami kekurangan likuiditas. Transaksi di PUAS tidak boleh menggunakan mekanisme pinjaman berbunga. Sebaliknya, transaksi dilakukan menggunakan instrumen-instrumen berbasis akad syariah, seperti:

- **Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank (SIMA):** Bank yang kelebihan likuiditas menempatkan dananya pada bank yang membutuhkan likuiditas dengan akad *mudharabah*. Keuntungan dari penggunaan dana tersebut akan dibagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.
- ***Repo* Syariah:** Transaksi jual-beli kembali surat berharga syariah (biasanya SBSN/Sukuk). Bank yang butuh likuiditas menjual sukuknya kepada bank lain dengan janji akan membelinya kembali pada tanggal tertentu.

Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS), seperti yang telah dibahas dalam bab kebijakan moneter, juga berfungsi sebagai instrumen pengelolaan likuiditas yang sangat penting bagi bank syariah. Ketika sebuah bank memiliki kelebihan likuiditas yang tidak dapat disalurkan di PUAS, ia dapat menginvestasikan dana tersebut dengan membeli SBIS dalam lelang yang diadakan oleh Bank Indonesia. SBIS memberikan imbal hasil yang kompetitif dan memiliki risiko yang sangat rendah. Sebaliknya, BI juga menyediakan fasilitas *reverse repo* SBIS atau

Fasilitas Pendanaan Jangka Pendek Syariah (FPJPS) bagi bank yang membutuhkan likuiditas mendesak.

Selain instrumen dari BI, **Surat Berharga Syariah Negara (SBSN)** atau Sukuk Negara juga merupakan instrumen yang sangat vital. Bank syariah wajib memelihara sebagian dari asetnya dalam bentuk surat berharga berkualitas tinggi yang likuid, dan SBSN adalah pilihan utamanya. SBSN dapat dengan mudah dijual di pasar sekunder jika bank membutuhkan kas, atau digunakan sebagai agunan dalam transaksi *repo* syariah di PUAS.

Meskipun instrumen-instrumen ini telah tersedia, tantangan yang masih ada adalah kedalaman dan likuiditas pasar sekundernya. Meningkatkan frekuensi penerbitan dan volume perdagangan instrumen-instrumen ini menjadi agenda penting bagi regulator untuk menciptakan manajemen likuiditas syariah yang benar-benar efisien.

8.3.2. Risiko Pasar pada Akad Jual Beli (Commodity Price Risk)

Risiko pasar termanifestasi secara sangat nyata dalam akad-akad jual beli yang melibatkan komoditas, seperti dalam pembiayaan *salam* dan praktik *murabahah* komoditas (*commodity murabahah* atau *tawarruq*).

Dalam pembiayaan **Salam**, bank syariah membayar di muka untuk sejumlah komoditas pertanian yang akan diserahkan di masa depan. Bank terekspos pada risiko bahwa pada saat panen dan penyerahan, harga pasar komoditas tersebut ternyata telah jatuh di bawah harga

beli *salam* yang telah dibayarkan bank. Jika ini terjadi, bank akan menderita kerugian ketika menjual komoditas tersebut di pasar. Ini adalah **risiko harga komoditas (*commodity price risk*)** murni.

Dalam praktik **Murabahah Komoditas**, yang sering digunakan untuk manajemen likuiditas atau pembiayaan tunai, bank juga terekspos pada risiko ini. Mekanismenya adalah bank, atas permintaan nasabah, membeli sebuah komoditas (misalnya, logam industri di London Metal Exchange) dari pasar komoditas internasional. Segera setelah itu, bank menjual komoditas tersebut kepada nasabah secara angsuran dengan margin keuntungan. Nasabah kemudian langsung menjual komoditas itu kembali ke pasar spot untuk mendapatkan uang tunai.

Meskipun jeda waktu antara pembelian oleh bank dan penjualan kepada nasabah sangat singkat (bisa hanya dalam hitungan menit atau detik), secara teoretis tetap ada sebuah momen di mana bank menjadi pemilik komoditas tersebut. Selama momen singkat itu, bank terekspos pada risiko fluktuasi harga komoditas di pasar yang sangat volatil. Meskipun risikonya kecil dalam setiap transaksi, secara agregat risiko ini bisa menjadi signifikan.

Untuk memitigasi risiko harga komoditas ini, bank syariah dapat menggunakan beberapa strategi. Dalam pembiayaan *salam*, bank bisa melakukan transaksi **salam paralel**, yaitu secara simultan masuk ke dalam akad *salam* kedua di mana bank bertindak sebagai penjual kepada pihak ketiga. Ini efektif mengunci margin keuntungan. Dalam *murabahah* komoditas, bank berupaya untuk

mengeksekusi dua kaki transaksi (pembelian dari pasar dan penjualan ke nasabah) secepat mungkin untuk meminimalisir eksposur waktu. Penggunaan platform perdagangan elektronik yang canggih menjadi kunci dalam hal ini.

8.3.3. Pengelolaan Risiko Nilai Tukar (Sharf)

Risiko Nilai Tukar (*Foreign Exchange* atau FX *Risk*) timbul ketika bank memiliki aset atau liabilitas yang didenominasi dalam mata uang asing. Fluktuasi nilai tukar dapat menyebabkan kerugian yang signifikan. Misalnya, jika sebuah bank syariah memberikan pembiayaan dalam Dolar AS (USD) yang didanai oleh DPK dalam Rupiah (IDR), dan tiba-tiba nilai tukar Rupiah melemah tajam terhadap Dolar, maka nilai kewajiban pembiayaan dalam Rupiah akan membengkak, sementara nilai pendanaannya tetap. Ini menciptakan kerugian bagi bank.

Bank syariah terekspos pada risiko nilai tukar melalui berbagai aktivitas, seperti pembiayaan perdagangan internasional (*trade finance*), transaksi treasury, atau memiliki investasi di luar negeri. Mengelola risiko ini menjadi sebuah keharusan.

Tantangan utama dalam pengelolaan risiko nilai tukar bagi bank syariah adalah batasan syariah pada penggunaan instrumen derivatif konvensional. Kontrak *forward*, *futures*, dan *options* valas yang umum digunakan untuk lindung nilai (*hedging*) dilarang oleh mayoritas ulama karena tidak memenuhi syarat serah terima tunai dalam akad *sharf* (jual beli mata uang) dan dianggap mengandung unsur spekulasi.

Untuk mengatasi ini, industri keuangan syariah telah mengembangkan beberapa produk lindung nilai alternatif yang sesuai syariah. Beberapa di antaranya adalah:

1. ***Islamic FX Forward* berbasis *Wa'd***: Ini adalah instrumen yang paling umum digunakan. Dua pihak tidak saling terikat dalam satu kontrak jual beli berjangka. Sebaliknya, mereka saling bertukar dua janji sepihak (*wa'dan*). Pihak A berjanji akan membeli mata uang X dari pihak B pada kurs Y di masa depan, dan Pihak B berjanji akan menjual mata uang X kepada pihak A pada kurs Y yang sama. Karena janji ini bersifat unilateral dan tidak saling mengikat dalam satu akad, ia dianggap menghindari larangan *forward*.
2. ***Islamic Currency Swap***: Ini adalah kontrak pertukaran arus kas dalam mata uang yang berbeda. Strukturnya biasanya didasarkan pada serangkaian transaksi *murabahah* komoditas yang saling terkait.
3. ***Shariah-Compliant Currency Options***: Berbasis pada akad *urbun* (uang muka) atau *wa'd*, yang memberikan hak (tapi bukan kewajiban) untuk membeli atau menjual mata uang di masa depan.

Meskipun instrumen-instrumen ini telah dikembangkan, pasar untuk produk lindung nilai syariah ini sering kali belum selikuid pasar konvensional. Hal ini tetap menjadi tantangan bagi bank syariah dalam mengelola risiko nilai tukar mereka secara efisien.

Regulator dan lembaga keuangan syariah terus berupaya untuk meningkatkan standardisasi, likuiditas, dan aksesibilitas instrumen-instrumen ini.

8.4. Risiko Kredit/Pembiayaan pada Akad Bagi Hasil

Risiko kredit, atau dalam terminologi syariah disebut risiko pembiayaan, adalah risiko kerugian yang timbul akibat kegagalan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban kontraktualnya kepada bank. Ini adalah jenis risiko paling tua dan paling signifikan yang dihadapi oleh setiap bank. Meskipun risiko kredit juga ada pada pembiayaan jual beli (*murabahah*), manifestasinya menjadi jauh lebih kompleks dan unik pada akad-akad bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*).

Dalam pembiayaan jual beli, risiko kredit relatif sederhana: yaitu risiko nasabah gagal membayar angsuran utang jual belinya. Namun, dalam pembiayaan bagi hasil, 'kegagalan' nasabah bisa terjadi dalam berbagai bentuk, tidak hanya berupa gagal bayar. Risiko utamanya justru berasal dari masalah keagenan (*agency problem*) dan asimetri informasi, yang telah disinggung sebelumnya. Bank (sebagai prinsipal/pemodal) mendelegasikan pengelolaan dana kepada nasabah (sebagai agen/pengelola), namun tidak memiliki informasi yang sempurna untuk memonitor tindakan agen.

Masalah keagenan ini menciptakan biaya yang disebut **Agency Cost**. *Agency Cost* adalah biaya yang timbul untuk memastikan bahwa agen (nasabah) bertindak demi kepentingan terbaik prinsipal (bank). Biaya ini bisa berupa biaya monitoring (untuk mengurangi *moral hazard*), biaya seleksi (untuk mengurangi *adverse selection*), atau kerugian residual yang tetap terjadi meskipun sudah ada monitoring. Mengelola risiko

kredit pada akad bagi hasil pada dasarnya adalah upaya untuk meminimalisir *agency cost* ini.

Ketika risiko-risiko ini tidak terkelola dengan baik dan menyebabkan kerugian atau kegagalan total dari proyek yang dibiayai, maka timbullah status Pembiayaan Bermasalah atau *Non-Performing Financing* (NPF). Perlakuan terhadap NPF pada akad bagi hasil juga berbeda dan lebih kompleks dibandingkan NPF pada akad jual beli.

Upaya penyelesaian atau restrukturisasi pembiayaan bagi hasil yang bermasalah juga menuntut pendekatan yang berbeda. Bank tidak bisa begitu saja menyita agunan, karena hubungannya adalah kemitraan. Proses restrukturisasi sering kali melibatkan negosiasi ulang nisbah, penjadwalan kembali proyek, atau bahkan penyuntikan modal baru. Fleksibilitas ini di satu sisi merupakan kekuatan, namun di sisi lain juga menuntut keahlian restrukturisasi yang lebih tinggi dari pihak bank.

8.4.1. Risiko Agency Cost pada Mudharabah

Risiko kredit pada akad *mudharabah* secara spesifik dapat diidentifikasi sebagai risiko yang timbul dari *agency cost*. Mengingat dalam *mudharabah* seluruh modal finansial dan risiko kerugian ditanggung oleh bank (*shahibul mal*), sementara pengelolaan sepenuhnya di tangan nasabah (*mudharib*), potensi konflik kepentingan menjadi sangat tinggi.

Risiko utama adalah **moral hazard** setelah dana dicairkan. *Mudharib* mungkin tergoda untuk:

- **Melakukan *asset substitution***: Menggunakan dana untuk proyek yang lebih berisiko daripada

yang disepakati, dengan harapan imbal hasil lebih tinggi (yang sebagian besar akan dinikmatinya), sementara jika gagal, bank yang menanggung kerugian.

- **Mengambil fasilitas berlebihan (*perquisites*):** Menggunakan dana kemitraan untuk membiayai gaya hidup pribadi yang mewah dengan menyamarkannya sebagai 'biaya operasional'.
- **Melaporkan laba lebih rendah (*under-reporting profit*):** Seperti yang telah dibahas, ini adalah risiko *hidden profit* yang secara langsung merugikan bank.

Semua tindakan ini adalah manifestasi dari *agency problem*. Untuk mengatasinya, bank harus mengeluarkan **agency cost**. Biaya ini dapat dikategorikan menjadi:

1. ***Screening & Due Diligence Cost:*** Biaya yang dikeluarkan di muka untuk melakukan seleksi dan uji tuntas yang sangat ketat terhadap calon *mudharib*. Ini adalah biaya untuk memitigasi *adverse selection*.
2. ***Monitoring Cost:*** Biaya yang dikeluarkan selama periode pembiayaan untuk melakukan pengawasan, seperti biaya kunjungan lapangan, biaya audit, dan biaya analisis laporan berkala. Ini adalah biaya untuk memitigasi *moral hazard*.
3. ***Bonding Cost:*** Biaya yang mungkin dikeluarkan oleh *mudharib* sendiri untuk meyakinkan bank, misalnya dengan menyediakan jaminan pihak

ketiga (meskipun *mudharabah* secara prinsip tidak memerlukan agunan).

4. ***Residual Loss:*** Kerugian yang tetap terjadi karena perilaku oportunistik *mudharib* tidak dapat sepenuhnya dideteksi atau dicegah oleh sistem monitoring.

Manajemen risiko kredit pada *mudharabah* adalah seni menyeimbangkan antara tingkat pengawasan dan biaya yang ditimbulkannya. Pengawasan yang terlalu ketat akan menimbulkan biaya yang sangat tinggi dan dapat membunuh otonomi wirausaha. Pengawasan yang terlalu longgar akan membuka pintu lebar bagi *moral hazard*. Menemukan tingkat monitoring yang optimal adalah kunci keberhasilan.

8.4.2. Perlakuan Pembiayaan Bermasalah (Non-Performing Financing - NPF)

Non-Performing Financing (NPF) adalah sebuah ukuran kualitas aset bank yang mengindikasikan tingkat pembiayaan yang mengalami masalah dalam pembayaran kembali. Secara umum, sebuah pembiayaan diklasifikasikan sebagai NPF jika pembayaran pokok dan/atau bagi hasilnya telah menunggak selama lebih dari 90 hari.

Perlakuan NPF pada akad bagi hasil memiliki nuansa yang berbeda. Sebuah pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah* tidak otomatis menjadi NPF hanya karena proyek yang dibiayai sedang merugi secara

operasional. Kerugian bisnis yang normal adalah bagian dari risiko yang memang harus ditanggung bersama.

Pembiayaan bagi hasil baru akan diklasifikasikan sebagai NPF atau bermasalah jika terjadi salah satu kondisi berikut:

1. **Wanprestasi oleh Nasabah:** Nasabah terbukti melakukan kelalaian, kecurangan, atau pelanggaran terhadap akad, yang menyebabkan kerugian atau kemacetan proyek.
2. **Kegagalan Proyek Total:** Proyek yang dibiayai mengalami kegagalan total sehingga tidak ada lagi harapan untuk menghasilkan pendapatan di masa depan.
3. **Penolakan Pembagian Hasil:** Nasabah yang usahanya untung tetapi secara sengaja menolak untuk membagikan keuntungan sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Setelah sebuah pembiayaan diklasifikasikan sebagai NPF, bank wajib melakukan beberapa tindakan. Pertama, bank harus membentuk **Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN)** yang memadai. CKPN adalah penyisihan dari laba bank untuk mengantisipasi potensi kerugian yang tidak dapat ditagih dari NPF tersebut. Besaran CKPN yang harus dibentuk biasanya berjenjang, tergantung pada tingkat kolektibilitas pembiayaan (kurang lancar, diragukan, macet).

Kedua, bank harus secara aktif melakukan upaya-upaya penyelesaian atau penagihan. Ini bisa dimulai dari

penagihan secara persuasif hingga mengambil langkah-langkah hukum jika diperlukan, terutama jika NPF disebabkan oleh wanprestasi nasabah. Mengelola tingkat NPF agar tetap berada di bawah ambang batas yang ditetapkan regulator (biasanya di bawah 5%) adalah salah satu prioritas utama manajemen risiko setiap bank.

8.4.3. Strategi Restrukturisasi Pembiayaan Syariah

Ketika seorang nasabah pembiayaan (baik jual beli maupun bagi hasil) mengalami kesulitan keuangan yang nyata dan bukan karena itikad buruk, bank syariah didorong untuk menempuh jalur restrukturisasi sebelum mengambil opsi penghapusan buku atau eksekusi agunan. Restrukturisasi adalah upaya untuk menata kembali struktur pembiayaan agar nasabah memiliki kemampuan untuk memenuhi kembali kewajibannya. Pendekatan ini sejalan dengan semangat tolong-menolong dan memberikan kesempatan kedua dalam Islam.

Strategi restrukturisasi yang dapat diterapkan harus tetap berada dalam koridor syariah dan disesuaikan dengan akad awal pembiayaan. Beberapa strategi yang umum adalah:

1. **Penjadwalan Kembali (*Rescheduling*):** Ini adalah strategi yang paling umum untuk nasabah pembiayaan *murabahah* atau *ijarah*. Bank memperpanjang jangka waktu (tenor) pembiayaan. Dengan tenor yang lebih panjang, besaran angsuran bulanan akan menjadi lebih kecil dan lebih terjangkau bagi nasabah. Penting

untuk dicatat: total utang jual beli *murabahah* tidak boleh ditambah.

2. **Persyaratan Kembali (*Reconditioning*):** Bank mengubah sebagian syarat-syarat dalam akad untuk meringankan nasabah. Untuk pembiayaan bagi hasil, ini bisa berupa **negosiasi ulang nisbah**. Misalnya, untuk sementara waktu, porsi bagi hasil untuk nasabah dinaikkan untuk membantunya memulihkan arus kas. Untuk pembiayaan *murabahah*, bank bisa memberikan potongan atau diskon atas sisa utang.

3. **Penataan Kembali (*Restructuring*):** Ini adalah upaya yang lebih fundamental. Untuk pembiayaan bagi hasil, ini bisa melibatkan **penyuntikan modal baru** oleh bank untuk merevitalisasi bisnis nasabah. Untuk pembiayaan *murabahah* yang macet, bank dapat melakukan **konversi akad**. Misalnya, sisa utang *murabahah* dikonversi menjadi penyertaan modal sementara dengan akad *musyarakah*.

Pilihan strategi restrukturisasi akan sangat bergantung pada hasil analisis mendalam terhadap kondisi keuangan nasabah dan prospek bisnisnya di masa depan. Restrukturisasi yang berhasil tidak hanya akan menyelamatkan aset bank dari menjadi macet total, tetapi juga membantu nasabah untuk bangkit kembali, yang merupakan sebuah tujuan sosial yang mulia.

8.5. Kerangka Manajemen Risiko Komprehensif

Untuk dapat mengelola berbagai jenis risiko yang telah dibahas, baik yang bersifat umum maupun yang spesifik syariah, secara efektif, bank syariah harus mengimplementasikan sebuah Kerangka Manajemen Risiko yang Komprehensif dan Terintegrasi. Kerangka ini bukanlah sekadar kumpulan kebijakan dan prosedur yang terpisah, melainkan sebuah siklus yang dinamis dan sebuah budaya yang tertanam di seluruh lapisan organisasi. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa proses pengambilan risiko (*risk taking*) dilakukan secara sadar, terukur, dan selaras dengan selera risiko (*risk appetite*) yang telah ditetapkan oleh manajemen puncak.

Kerangka ini umumnya mengadopsi praktik-praktik terbaik yang diakui secara internasional, terutama yang digariskan oleh Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) dan Islamic Financial Services Board (IFSB). Proses manajemen risiko ini biasanya terdiri dari empat tahapan utama:

1. **Identifikasi Risiko:** Proses proaktif untuk mengidentifikasi semua risiko potensial yang melekat pada setiap produk, aktivitas, proses, dan sistem baru.
2. **Pengukuran Risiko:** Mengukur eksposur risiko secara kuantitatif (jika memungkinkan) dan kualitatif. Ini melibatkan penggunaan berbagai model statistik dan analisis skenario.
3. **Pemantauan Risiko:** Proses pemantauan secara terus-menerus terhadap eksposur risiko dan pelaporan kepada manajemen dan dewan komisaris.
4. **Pengendalian Risiko:** Menerapkan strategi dan tindakan untuk mengendalikan atau memitigasi risiko agar tetap berada dalam batas toleransi yang dapat diterima.

Integrasi kepatuhan syariah ke dalam setiap tahapan dari siklus ini adalah yang membedakan kerangka manajemen risiko bank syariah. Risiko kepatuhan syariah tidak dianggap sebagai risiko yang terpisah, melainkan sebagai risiko pervasif yang harus dipertimbangkan dalam setiap jenis risiko lainnya.

8.5.1. Implementasi Prinsip Basel III dalam Konteks Syariah

Basel III adalah sebuah kerangka reformasi regulasi perbankan global yang komprehensif, yang dirilis setelah krisis keuangan global 2008. Tujuannya adalah untuk memperkuat regulasi, pengawasan, dan manajemen risiko di sektor perbankan. Fokus utamanya adalah pada peningkatan kuantitas dan kualitas modal, penguatan standar likuiditas, dan pembatasan *leverage*.

Bank syariah di banyak negara, termasuk Indonesia, juga diwajibkan untuk mengadopsi prinsip-prinsip Basel III, namun dengan beberapa penyesuaian (*calibrations*) yang diperlukan untuk mengakomodasi karakteristik unik dari neraca dan akad-akad syariah. Lembaga seperti IFSB telah mengeluarkan panduan-panduan khusus mengenai adaptasi ini.

Beberapa area adaptasi utama adalah:

- **Perhitungan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR):** Bobot risiko untuk beberapa jenis pembiayaan syariah mungkin perlu disesuaikan. Misalnya, pembiayaan ekuitas seperti *musyarakah* dan *mudharabah* secara inheren memiliki profil risiko yang berbeda (risiko bisnis) dibandingkan dengan pembiayaan utang

(*murabahah*). Perhitungan ATMR-nya harus mencerminkan perbedaan ini.

- **Definisi Modal:** Instrumen-instrumen modal yang diterbitkan oleh bank syariah (seperti sukuk subordinasi) harus dipastikan memenuhi kriteria instrumen modal Tier 1 atau Tier 2 sesuai kerangka Basel, sekaligus tetap patuh pada prinsip syariah.
- **Risiko bagi Pemegang Rekening Investasi (IAH):** Salah satu isu paling kompleks adalah bagaimana memperlakukan risiko dari dana *mudharabah*. Secara teori, IAH adalah pihak yang menanggung risiko investasi. Namun dalam praktiknya (karena adanya DCR), bank sering kali ikut menyerap sebagian risiko. Standar IFSB memberikan panduan mengenai bagaimana 'alpha' (faktor penyerapan risiko oleh bank) harus diperhitungkan dalam kalkulasi kecukupan modal.

Dengan melakukan adaptasi ini, regulator memastikan bahwa bank syariah tetap beroperasi dengan tingkat keamanan modal dan likuiditas yang setara dengan bank konvensional, menjaga stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.

8.5.2. Pengukuran Risiko Kuantitatif (Value at Risk - VaR Syariah)

Manajemen risiko modern sangat bergantung pada penggunaan model-model kuantitatif dan statistik untuk mengukur potensi kerugian. Salah satu alat yang paling

banyak digunakan untuk mengukur risiko pasar adalah *Value at Risk* (VaR). VaR menjawab pertanyaan: "Berapa kerugian maksimum yang mungkin saya alami pada portofolio saya dalam periode waktu tertentu (misalnya, 1 hari) dengan tingkat kepercayaan tertentu (misalnya, 99%)?".

Menerapkan model VaR dalam konteks syariah memerlukan beberapa penyesuaian. Pertama, portofolio yang diukur hanya boleh terdiri dari aset-aset yang sesuai syariah (saham syariah, sukuk, komoditas halal). Kedua, model VaR konvensional didasarkan pada asumsi distribusi normal dari imbal hasil, yang mungkin tidak selalu cocok untuk beberapa aset syariah.

Lebih jauh, para peneliti sedang mengembangkan model-model VaR yang lebih spesifik, seperti VaR yang dapat menangkap risiko dari pembiayaan bagi hasil. Ini adalah area penelitian yang kompleks karena imbal hasil dari pembiayaan bagi hasil tidak diperdagangkan di pasar dan datanya tidak tersedia setiap hari.

Selain VaR, bank syariah juga menggunakan alat-alat kuantitatif lainnya seperti:

- **Analisis Skenario dan *Stress Testing*:** Bank melakukan simulasi untuk melihat bagaimana kinerja portofolio dan posisi permodalannya di bawah berbagai skenario krisis yang ekstrem (misalnya, penurunan PDB yang tajam, lonjakan NPF, atau guncangan nilai tukar). *Stress testing* ini membantu bank untuk mengukur ketahanannya dan mempersiapkan rencana kontingensi.

- ***Credit Scoring Models* Syariah:** Mengembangkan model statistik untuk menilai kelayakan kredit nasabah yang mengintegrasikan faktor-faktor non-finansial yang relevan dari perspektif syariah.

Penggunaan alat-alat kuantitatif ini, jika dilakukan dengan asumsi yang tepat dan pemahaman terhadap keterbatasannya, dapat secara signifikan meningkatkan objektivitas dan ketajaman proses manajemen risiko di bank syariah.

8.5.3. Pelaporan Risiko dan Budaya Sadar Risiko di Bank Syariah

Manajemen risiko yang efektif bukan hanya tentang model dan prosedur, tetapi pada akhirnya adalah tentang manusia dan budaya. Kerangka kerja yang paling canggih sekalipun akan gagal jika tidak didukung oleh budaya sadar risiko (*risk culture*) yang kuat di seluruh organisasi.

Budaya Sadar Risiko adalah sebuah kondisi di mana setiap individu di dalam organisasi, mulai dari Dewan Komisaris hingga staf lini depan, memahami pentingnya manajemen risiko, menyadari risiko-risiko yang melekat pada pekerjaan mereka, dan merasa bertanggung jawab untuk mengelola risiko tersebut dalam setiap keputusan yang mereka ambil.

Membangun budaya ini di bank syariah memerlukan beberapa elemen kunci:

1. **Teladan dari Puncak (*Tone at the Top*):** Dewan Komisaris dan Direksi harus secara konsisten

menunjukkan komitmen mereka terhadap manajemen risiko dan kepatuhan syariah, baik dalam perkataan maupun perbuatan.

2. **Komunikasi dan Pelatihan:** Melakukan pelatihan manajemen risiko dan kepatuhan syariah secara berkelanjutan kepada seluruh karyawan.

3. **Struktur Insentif yang Tepat:** Sistem remunerasi dan promosi tidak boleh hanya didasarkan pada pencapaian target penjualan, tetapi juga harus mempertimbangkan kualitas aset dan perilaku manajemen risiko dari individu tersebut.

4. **Akuntabilitas yang Jelas:** Setiap orang harus tahu risiko apa yang menjadi tanggung jawabnya dan kepada siapa ia harus melaporkannya.

Pelaporan Risiko adalah komponen vital yang mendukung budaya risiko. Harus ada alur pelaporan risiko yang jelas dan tepat waktu dari tingkat operasional hingga ke tingkat komite manajemen risiko dan Dewan Komisaris. Laporan risiko ini harus menyajikan informasi yang relevan dan mudah dipahami mengenai profil risiko bank, eksposur terbesar, insiden risiko yang terjadi, dan status tindakan mitigasi.

Dalam konteks syariah, pelaporan ini juga mencakup **Laporan Risiko Kepatuhan Syariah** yang disiapkan oleh Unit Kepatuhan dan disampaikan kepada DPS dan Direksi. Transparansi dalam melaporkan insiden risiko (baik finansial maupun syariah) dan belajar dari kesalahan adalah ciri dari organisasi yang memiliki budaya sadar risiko yang matang.

KESIMPULAN

Bab kedelapan ini telah secara komprehensif memetakan lanskap risiko yang dihadapi oleh bank syariah, yang terbukti jauh lebih berlapis dan kompleks daripada sekadar risiko perbankan konvensional. Analisis menunjukkan bahwa selain menghadapi risiko kredit, pasar, likuiditas, dan operasional, bank syariah juga dihadapkan pada serangkaian risiko unik yang lahir dari mandat kepatuhan syariahnya. Risiko-risiko spesifik ini, terutama Risiko Kepatuhan Syariah (*Shariah Non-Compliance Risk*) dan Risiko Tingkat Imbal Hasil (*Rate of Return Risk*), menuntut adanya kerangka manajemen risiko yang dibuat khusus dan terintegrasi.

Sintesis pembahasan menegaskan bahwa Risiko Kepatuhan Syariah merupakan risiko paling fundamental, dengan potensi dampak destruktif tidak hanya pada sisi finansial melalui kewajiban pemurnian pendapatan, tetapi juga pada sisi reputasi yang dapat mengancam kelangsungan hidup institusi. Mitigasi risiko ini bergantung pada sinergi antara peran preventif Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan peran detektif dari fungsi Audit Syariah. Sementara itu, Risiko Tingkat Imbal Hasil, yang melahirkan fenomena *Displaced Commercial Risk* (DCR), diidentifikasi sebagai dilema manajerial yang krusial dalam lingkungan *dual banking system*. Penggunaan *Profit Equalization Reserve* (PER) muncul sebagai solusi akuntansi yang pragmatis untuk menstabilkan imbal hasil bagi deposan.

Perdebatan kontemporer yang signifikan berpusat pada adaptasi kerangka regulasi internasional seperti Basel III. Isu utama adalah bagaimana melakukan kalibrasi yang tepat terhadap bobot risiko untuk pembiayaan berbasis ekuitas (*musyarakah* dan *mudharabah*) dan bagaimana perlakuan modal yang adil bagi risiko yang ditanggung oleh Pemegang Rekening Investasi (*Investment Account Holders*). Selain itu, keterbatasan instrumen pasar uang dan lindung nilai yang likuid dan sesuai syariah tetap menjadi tantangan praktis yang signifikan dalam pengelolaan risiko likuiditas dan risiko pasar secara efisien.

Celah riset yang krusial untuk masa depan industri terletak pada pengembangan model kuantitatif yang lebih canggih untuk mengukur risiko-risiko spesifik syariah. Ini termasuk pengembangan model "VaR Syariah" yang valid secara empiris, model *stress testing* yang secara spesifik menyimulasikan skenario kegagalan kepatuhan syariah, serta model *credit scoring* untuk pembiayaan bagi hasil yang dapat memprediksi risiko *moral hazard*. Studi lebih lanjut juga diperlukan mengenai efektivitas jangka panjang dari mekanisme PER dan DCR terhadap kesehatan permodalan dan perilaku pengambilan risiko oleh bank. Terakhir, penelitian tentang cara membangun dan mengukur "budaya sadar risiko" yang terintegrasi dengan "budaya kepatuhan syariah" akan memberikan kontribusi penting bagi keberlanjutan industri.

GLOSARIUM BAB

- **Basel III**: Sebuah kerangka regulasi perbankan global yang komprehensif untuk memperkuat permodalan, standar likuiditas, dan manajemen risiko bank.
- **Displaced Commercial Risk (DCR)**: Risiko Penghilangan Komersial; risiko di mana bank syariah mengorbankan sebagian laba pemegang sahamnya untuk membayar imbal hasil yang lebih tinggi kepada nasabah penyimpan dana demi menjaga daya saing.
- **Non-Performing Financing (NPF)**: Pembiayaan Bermasalah; sebuah klasifikasi untuk pembiayaan yang angsuran pokok dan/atau bagi hasilnya telah menunggak lebih dari 90 hari.
- **Profit Equalization Reserve (PER)**: Cadangan Penyesuaian Imbal Hasil; dana cadangan yang disisihkan dari laba kotor dana investasi pada saat kinerja tinggi, untuk digunakan sebagai penambah bagi hasil pada saat kinerja rendah.

- **Rate of Return Risk (RoRR)**: Risiko Tingkat Imbal Hasil; risiko penarikan dana oleh nasabah penyimpan investasi karena tingkat bagi hasil yang ditawarkan bank tidak kompetitif dibandingkan pasar.
- **Restrukturisasi Pembiayaan**: Upaya penataan kembali struktur pembiayaan (misalnya, perpanjangan tenor atau negosiasi ulang nisbah) untuk membantu nasabah yang mengalami kesulitan keuangan agar dapat memenuhi kembali kewajibannya.
- **Risiko Kepatuhan Syariah (*Shariah Non-Compliance Risk*)**: Risiko kerugian finansial dan reputasi yang timbul akibat kegagalan bank dalam mematuhi prinsip-prinsip dan fatwa syariah.
- **Risiko Kredit/Pembiayaan**: Risiko kerugian yang timbul akibat kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran sesuai kontrak pembiayaan.
- **Risiko Likuiditas**: Risiko kerugian akibat ketidakmampuan bank memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo karena kekurangan kas atau aset likuid.
- **Risiko Pasar**: Risiko kerugian yang timbul dari pergerakan harga atau volatilitas di pasar keuangan, seperti risiko nilai tukar, harga komoditas, dan harga saham.
- **Value at Risk (VaR)**: Sebuah metode statistik untuk mengukur potensi kerugian maksimum dari sebuah portofolio investasi dalam periode waktu dan tingkat kepercayaan tertentu.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abdel-Baki, H. (2021). Risk Management in Islamic Finance: An Analysis of the IFSB Standards. *Journal of Islamic Financial Studies, 7*(1), 1-22.

- Al-Tamimi, H. A. H., & Al-Mazrooei, F. M. (2007). Risk management practices: A comparison of conventional and Islamic banks in the UAE. *The Journal of Risk Finance, 8*(4), 394-409. https://doi.org/10.1108/15265940710777322
- Archer, S., & Karim, R. A. A. (Eds.). (2019). *Islamic Finance: The Regulatory Challenge*. Wiley.
- Askari, H., Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2015). *Introduction to Islamic Economics: Theory and Application*. Wiley.
- Hasan, M. M., & Dridi, J. (2010). *The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*. IMF Working Paper, WP/10/201.
- Islamic Financial Services Board (IFSB). (2013). *Guiding Principles on Shari'ah Governance Systems for Institutions Offering Islamic Financial Services (IFSB-10)*.
- Islamic Financial Services Board (IFSB). (2018). *Revised Capital Adequacy Standard for Institutions Offering Islamic Financial Services (IFSB-15)*.
- Khan, T., & Ahmed, H. (2001). *Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry*. Islamic Research and Training Institute (IRTI).
- Mokni, R., & Rachdi, H. (2021). Rate of return risk and displaced commercial risk in Islamic banking: a dynamic panel data analysis. *Journal of Financial Reporting and Accounting, 19*(2), 260-280. https://doi.org/10.1108/JFRA-03-2020-0071
- Sundararajan, V., & Errico, L. (2002). *Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Supervision*. IMF Working Paper, WP/02/192.

BAB IX

AKUNTANSI KEUANGAN SYARIAH (SAK SYARIAH)

PENDAHULUAN

Jika manajemen risiko adalah tentang mengelola potensi kerugian, maka akuntansi adalah tentang mengukur dan melaporkan kinerja secara adil dan transparan. Akuntansi sering disebut sebagai 'bahasa bisnis'. Ia adalah sistem informasi yang menerjemahkan aktivitas-aktivitas bisnis yang kompleks ke dalam laporan keuangan yang terstruktur, yang kemudian digunakan oleh para pemangku kepentingan, investor, kreditur, regulator, dan manajemen, untuk membuat keputusan ekonomi. Dalam konteks perbankan syariah, 'bahasa' ini harus dimodifikasi dan diperkaya agar mampu mengkomunikasikan realitas bisnis yang unik dan memenuhi mandat akuntabilitas yang lebih luas.

Akuntansi keuangan syariah bukanlah sebuah disiplin ilmu yang sama sekali baru, tetapi ia beroperasi di atas kerangka dasar dan konsep yang berbeda dari akuntansi konvensional.

Perbedaan ini lahir dari sifat akad-akad syariah yang unik dan tujuan pelaporan yang melampaui sekadar penyajian kinerja finansial. Jika tujuan utama akuntansi konvensional adalah untuk menyediakan informasi yang relevan bagi pengambilan keputusan investor dan kreditur dalam alokasi modal, maka akuntansi syariah menambahkan tujuan lain yang setara pentingnya: untuk menyediakan informasi mengenai kepatuhan perusahaan terhadap prinsip-prinsip syariah dan pelaksanaan tanggung jawab sosialnya.

Bab ini akan membedah secara sistematis kerangka, prinsip, dan aplikasi dari Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Syariah. Pembahasan akan dimulai dengan menjelajahi Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah (KDPPLKS). Akan dianalisis bagaimana tujuan laporan keuangan syariah diperluas, dan bagaimana prinsip-prinsip akuntansi konvensional (seperti basis akrual dan *substance over form*) diadopsi, diadaptasi, atau bahkan ditantang oleh paradigma syariah. Perbandingan antara standar akuntansi yang berlaku di Indonesia (PSAK Syariah) dengan standar internasional seperti AAOIFI juga akan disorot.

Selanjutnya, bab ini akan masuk ke dalam perlakuan akuntansi spesifik untuk transaksi-transaksi inti perbankan syariah, mengikuti alur neraca bank. Kita akan mulai dari sisi liabilitas, menganalisis bagaimana akuntansi untuk penghimpunan dana memperlakukan secara berbeda antara dana titipan (*wadi'ah*) yang diakui sebagai kewajiban, dan dana investasi (*mudharabah*) yang memiliki karakteristik unik antara kewajiban dan ekuitas.

Fokus kemudian beralih ke sisi aset, di mana perlakuan akuntansi untuk berbagai jenis pembiayaan akan diurai secara detail. Akan dibahas bagaimana pengakuan pendapatan dan

aset untuk pembiayaan jual beli seperti *murabahah*, *salam*, dan *istishna'* berbeda secara signifikan. Salah satu area paling kompleks, yaitu akuntansi untuk pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*), akan dibedah, menyoroti bagaimana bank mencatat investasinya dan mengakui bagian keuntungannya yang bersifat variabel.

Sebagai puncak dari proses akuntansi, bab ini akan menganalisis komponen-komponen dari laporan keuangan holistik yang dihasilkan oleh bank syariah. Akan ditunjukkan bagaimana laporan keuangan ini tidak hanya terdiri dari laporan posisi keuangan, laba rugi, dan arus kas yang telah dimodifikasi, tetapi juga dilengkapi dengan laporan-laporan unik yang mencerminkan mandat syariahnya, seperti Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Zakat serta Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Kebajikan.

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan dapat 'membaca' dan memahami laporan keuangan sebuah bank syariah, mengapresiasi kompleksitas di balik angka-angka yang disajikan, dan memahami bagaimana akuntansi menjadi alat vital untuk menegakkan prinsip transparansi, keadilan, dan akuntabilitas dalam praktik keuangan Islam.

9.1. Kerangka Dasar dan Konsep Akuntansi Syariah

Fondasi dari setiap sistem akuntansi adalah kerangka konseptual yang mendasarinya. Kerangka ini menetapkan tujuan, asumsi, karakteristik kualitatif, dan elemen-elemen dasar dari pelaporan keuangan. Akuntansi syariah di Indonesia dibangun di atas Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah (KDPPLKS), yang merupakan bagian tak

terpisahkan dari Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Syariah yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). Kerangka ini, meskipun banyak mengadopsi konsep dari kerangka akuntansi konvensional (IFRS), secara eksplisit mengintegrasikan paradigma dan nilai-nilai Islam.

Perbedaan paling fundamental terletak pada tujuan laporan keuangan. Akuntansi konvensional bertujuan utama untuk menyediakan informasi yang berguna bagi investor dan kreditur dalam membuat keputusan alokasi sumber daya. KDPPLKS mengakomodasi tujuan ini, namun **memperluasnya secara signifikan**. Tujuan laporan keuangan syariah tidak hanya untuk pengambilan keputusan ekonomi, tetapi juga untuk:

1. **Meningkatkan Kepatuhan terhadap Prinsip Syariah:** Laporan keuangan harus menyediakan informasi yang memungkinkan para pemakainya untuk mengevaluasi sejauh mana sebuah entitas telah mematuhi aturan-aturan syariah dalam seluruh aktivitas bisnisnya.
2. **Menyediakan Informasi tentang Tanggung Jawab Sosial:** Laporan keuangan harus menginformasikan peran dan tanggung jawab sosial entitas, terutama terkait dengan pengelolaan dan penyaluran dana-dana sosial seperti zakat, infak, dan sedekah.
3. **Memfasilitasi Perhitungan Zakat:** Menyediakan informasi mengenai aset dan kewajiban yang menjadi dasar bagi perhitungan kewajiban zakat perusahaan.

Perluasan tujuan ini menunjukkan bahwa akuntabilitas dalam akuntansi syariah tidak hanya ditujukan kepada para penyedia modal, tetapi juga kepada spektrum pemangku

kepentingan yang lebih luas, termasuk nasabah, karyawan, masyarakat, dan pada akhirnya, akuntabilitas kepada Tuhan.

Untuk mencapai tujuan ini, akuntansi syariah beroperasi di atas beberapa asumsi dasar. Ia mengadopsi asumsi-asumsi konvensional seperti basis akrual (*accrual basis*) dan kelangsungan usaha (*going concern*). Namun, ia memberikan penekanan yang lebih kuat pada prinsip penyajian yang jujur (*faithful representation*) dan substansi mengungguli bentuk (*substance over form*), terutama untuk memastikan bahwa transaksi dicatat sesuai dengan hakikat ekonomi syariahnya, bukan sekadar bentuk hukum formalnya.

Di tingkat standar teknis, perbedaan paling signifikan antara SAK Syariah (yang direpresentasikan oleh Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan/PSAK seri 100) dan SAK konvensional adalah adanya standar-standar spesifik yang mengatur perlakuan akuntansi untuk setiap jenis akad syariah, seperti PSAK 102 (Murabahah), PSAK 103 (Salam), PSAK 104 (Istishna'), PSAK 105 (Mudharabah), dan PSAK 106 (Musyarakah).

Pada tingkat global, terdapat dua 'mazhab' utama dalam standar akuntansi syariah. Di satu sisi ada **AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)** yang berbasis di Bahrain, yang cenderung lebih konservatif dan lebih menekankan pada pemisahan bentuk hukum akad. Di sisi lain ada pendekatan seperti yang diadopsi di Indonesia dan Malaysia, yang lebih sejalan dengan **International Financial Reporting Standards (IFRS)**, yang lebih menekankan pada substansi ekonomi transaksi. Perbedaan pendekatan ini, misalnya, memengaruhi cara pengakuan pendapatan *murabahah* dan klasifikasi dana *mudharabah*.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan proses **pelaporan nilai atau rapor siswa** di sekolah. **Akuntansi Konvensional** adalah seperti **rapor standar** yang hanya mencantumkan nilai-nilai akademis (Matematika: 90, Fisika: 85). Tujuannya jelas: untuk memberikan informasi kepada orang tua dan universitas mengenai kemampuan kognitif siswa. **Akuntansi Syariah** adalah seperti **rapor holistik** yang tidak hanya mencantumkan nilai akademis, tetapi juga memiliki kolom-kolom tambahan untuk **penilaian akhlak dan perilaku** (Kejujuran: Sangat Baik, Kedisiplinan: Baik), **aktivitas sosial** (Mengikuti kegiatan bakti sosial: 10 jam), dan **kemampuan ibadah** (Hafalan surat: 5 surat). **Tujuan diperluas**: rapor ini tidak hanya mengukur kecerdasan, tetapi juga mengukur karakter dan kontribusi sosial siswa. **Standar AAOIFI dan IFRS** adalah seperti dua **kurikulum pendidikan yang berbeda**; keduanya sama-sama bertujuan mencerdaskan, tetapi memiliki pendekatan dan metodologi penilaian yang sedikit berbeda.

9.1.1. Tujuan Laporan Keuangan Syariah (Selain Laba, juga Kepatuhan Syariah)

Sebagaimana digariskan dalam Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah (KDPPLKS), tujuan laporan keuangan syariah melampaui paradigma konvensional yang berpusat pada profitabilitas. Tujuan-tujuan ini mencerminkan pandangan dunia Islam yang integral, di mana aktivitas ekonomi tidak dapat dipisahkan dari dimensi kepatuhan spiritual dan tanggung jawab sosial.

Tujuan utama laporan keuangan syariah dapat dirangkum sebagai berikut:

1. **Menyediakan Informasi untuk Pengambilan Keputusan Ekonomi:** Ini adalah tujuan yang sama dengan akuntansi konvensional. Laporan keuangan harus menyediakan informasi yang relevan, andal, dan dapat dibandingkan mengenai posisi keuangan, kinerja, dan arus kas perusahaan, yang berguna bagi berbagai pengguna dalam membuat keputusan investasi, pembiayaan, dan lainnya.

2. **Menyediakan Informasi Kepatuhan Syariah:** Ini adalah tujuan pembeda yang paling fundamental. Laporan keuangan dan catatan yang menyertainya harus secara eksplisit memberikan informasi yang memungkinkan para pemangku kepentingan untuk menilai apakah operasional bank telah berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip dan aturan syariah. Ini mencakup pengungkapan mengenai akad yang digunakan, opini dari Dewan Pengawas Syariah, dan pengelolaan pendapatan non-halal.

3. **Menyediakan Informasi tentang Tanggung Jawab Sosial dan Zakat:** Laporan keuangan syariah memiliki mandat untuk melaporkan pelaksanaan fungsi sosial bank. Ini diwujudkan melalui laporan spesifik mengenai sumber dan penyaluran dana zakat, serta dana kebajikan lainnya (infak, sedekah, dan dana pemurnian). Laporan ini menunjukkan kontribusi nyata bank

terhadap kesejahteraan masyarakat. Selain itu, laporan keuangan harus menyediakan informasi yang memadai bagi para pemegang saham atau otoritas zakat untuk menghitung kewajiban zakat perniagaan dari perusahaan itu sendiri.

4. **Menyediakan Informasi bagi Pemegang Rekening Investasi (*Mudharabah*):** Laporan keuangan harus secara transparan menyajikan informasi mengenai pengelolaan dana investasi (*mudharabah*), termasuk total dana yang dikelola, ke mana dana tersebut diinvestasikan, pendapatan yang dihasilkan, dan bagaimana bagi hasil dihitung dan didistribusikan. Ini adalah bentuk pertanggungjawaban bank sebagai *mudharib* kepada para *shahibul mal*.

Dengan spektrum tujuan yang lebih luas ini, laporan keuangan syariah tidak hanya menjadi laporan kinerja bagi para pemilik modal, tetapi juga menjadi sebuah laporan pertanggungjawaban (*accountability report*) yang komprehensif kepada seluruh pemangku kepentingan.

9.1.2. Perbedaan Prinsip Akuntansi dengan Konvensional (PSAK 101-110)

Di Indonesia, standar akuntansi khusus untuk entitas syariah diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) seri 100, dimulai dari PSAK 101 (Penyajian Laporan Keuangan Syariah) hingga PSAK

110 (Akuntansi Sukuk) dan seterusnya. Standar-standar ini, meskipun dibangun di atas fondasi SAK umum yang berbasis IFRS, memperkenalkan prinsip-prinsip dan perlakuan akuntansi yang berbeda secara signifikan untuk mengakomodasi karakteristik transaksi syariah.

Beberapa perbedaan prinsip utama antara SAK Syariah dan SAK Konvensional antara lain:

1. **Pengakuan Dana *Mudharabah* (PSAK 105):**
    - **Konvensional:** Semua dana dari nasabah (giro, tabungan, deposito) diakui sebagai **liabilitas (utang)** bank.
    - **Syariah:** Dana berbasis *wadi'ah* diakui sebagai liabilitas. Namun, dana investasi *mudharabah mutlaqah* memiliki perlakuan unik. Ia tidak diakui sebagai liabilitas murni, juga bukan ekuitas. Dalam PSAK 101, dana ini disajikan sebagai pos tersendiri yang disebut **"Dana Syirkah Temporer"**. Pos ini ditempatkan di antara liabilitas dan ekuitas dalam laporan posisi keuangan. Perlakuan ini mencerminkan hakikat dana *mudharabah* yang memiliki karakteristik bagi hasil seperti ekuitas, namun bersifat temporer seperti liabilitas.

2. **Pengakuan Aset dan Pendapatan *Murabahah* (PSAK 102):**
    - **Konvensional:** Dalam transaksi sejenis (kredit konsumsi), bank mencatat piutang

sebesar pokok pinjaman, dan bunga diakui secara akrual seiring berjalannya waktu.

- **Syariah:** Bank pada awalnya mengakui persediaan (*inventory*) sebesar harga beli barang. Ketika dijual ke nasabah, bank mengakui **Piutang Murabahah** sebesar harga jual (harga beli + margin). Margin keuntungan *murabahah* tidak boleh diakui seluruhnya di muka, melainkan harus diakui secara proporsional selama periode angsuran, biasanya menggunakan metode anuitas.

3. **Perlakuan Investasi *Musyarakah* (PSAK 106):**

   - **Konvensional:** Investasi pada entitas lain bisa dicatat dengan metode biaya, ekuitas, atau konsolidasi, tergantung tingkat pengaruh.
   - **Syariah:** Investasi *musyarakah* (baik permanen maupun menurun) diakui sebesar jumlah kas atau nilai wajar aset non-kas yang disetorkan. Bagian keuntungan atau kerugian bank diakui pada periode terjadinya, sesuai dengan nisbah yang disepakati.

4. **Aset *Ijarah* (PSAK 107):**

   - **Konvensional (*Finance Lease*):** Aset sewa dicatat di neraca penyewa (*lessee*), bukan di neraca pemberi sewa (*lessor*).

- **Syariah:** Dalam akad *ijarah*, aset tetap diakui sebagai **Aset Tetap Ijarah** di neraca bank (sebagai pemilik/*lessor*). Bank juga menyusutkan aset tersebut. Pendapatan sewa diakui secara linear selama masa sewa.

5. **Laporan Keuangan Tambahan:** SAK Syariah mewajibkan adanya beberapa laporan tambahan yang tidak ada di SAK Konvensional, seperti Laporan Rekonsiliasi Pendapatan dan Bagi Hasil, Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Zakat, serta Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Kebajikan (PSAK 101).

Perbedaan-perbedaan ini menunjukkan bahwa SAK Syariah bukan sekadar perubahan terminologi, melainkan sebuah adaptasi substantif dari prinsip akuntansi untuk dapat mencerminkan realitas ekonomi dari setiap akad syariah secara akurat.

9.1.3. Standar Akuntansi Internasional (AAOIFI vs. IFRS Syariah)

Di panggung global, terdapat dua pendekatan utama atau 'mazhab' dalam pengembangan standar akuntansi untuk lembaga keuangan syariah. Perbedaan pendekatan ini mencerminkan perbedaan filosofis dalam menafsirkan hubungan antara bentuk hukum akad dan substansi ekonomi transaksi.

AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions):

- **Pendekatan:** AAOIFI, yang berbasis di Bahrain dan sangat berpengaruh di Timur Tengah dan Teluk, mengambil pendekatan yang lebih **berbasis pada bentuk hukum akad (*form-based approach*)**. Standar AAOIFI berusaha untuk secara ketat mencerminkan konsekuensi hukum dari setiap akad fiqh dalam penyajian akuntansinya.
- **Contoh:** Dalam hal dana *mudharabah*, AAOIFI mengklasifikasikannya lebih dekat ke **ekuitas** (dalam Laporan Perubahan Ekuitas Terbatas/ Pemegang Rekening Investasi), karena secara hukum nasabah adalah pemilik modal yang menanggung risiko. Dalam hal pendapatan *murabahah*, AAOIFI cenderung lebih konservatif dan dalam beberapa kasus mengizinkan pengakuan laba yang lebih cepat jika risiko sudah berpindah.
- **Filosofi:** Pendekatan ini bertujuan untuk menjaga kemurnian dan konsistensi penerapan fiqh muamalah dalam akuntansi, terkadang dengan mengorbankan tingkat komparabilitas dengan laporan keuangan konvensional.

IFRS Syariah (Pendekatan berbasis IFRS/SAK Indonesia & Malaysia):

- **Pendekatan:** Standar di negara-negara seperti Indonesia (PSAK Syariah) dan Malaysia (MFRS) mengambil pendekatan yang lebih **berbasis pada substansi ekonomi (*substance-based approach*)**,

yang lebih selaras dengan filosofi umum dari *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Pendekatan ini berupaya untuk mencatat transaksi sesuai dengan realitas ekonominya, meskipun terkadang berbeda dari bentuk hukum formalnya.

- **Contoh:** Dalam hal dana *mudharabah*, SAK Syariah menciptakan kategori unik "Dana Syirkah Temporer" yang berada di antara liabilitas dan ekuitas. Ini adalah sebuah kompromi yang mengakui bahwa meskipun secara hukum nasabah adalah investor, secara substansi ekonomi, dana tersebut memiliki karakteristik mirip utang (bersifat temporer dan bank memiliki kontrol operasional). Dalam hal pendapatan *murabahah*, SAK Syariah secara ketat mensyaratkan pengakuan pendapatan secara akrual selama periode angsuran, mencerminkan substansi ekonomi dari pembiayaan berjangka.
- **Filosofi:** Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan relevansi dan daya banding (*comparability*) laporan keuangan syariah dengan laporan keuangan konvensional, yang dianggap penting dalam lingkungan *dual banking system* dan pasar modal global.

Perbedaan pendekatan ini terkadang dapat menghasilkan penyajian laporan keuangan yang terlihat berbeda untuk transaksi yang sama. Harmonisasi antara kedua 'mazhab' ini menjadi salah satu agenda penting

dalam pengembangan industri keuangan syariah global, meskipun hingga saat ini perbedaan tersebut masih tetap eksis.

9.2. Akuntansi Penghimpunan Dana

Perlakuan akuntansi untuk aktivitas penghimpunan dana (sisi liabilitas) secara fundamental bergantung pada akad yang mendasarinya. SAK Syariah secara tegas membedakan perlakuan antara dana yang diterima berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah*) dan dana yang diterima berdasarkan prinsip investasi (*mudharabah*). Perbedaan ini mencerminkan perbedaan hakikat hubungan hukum, alokasi risiko, dan hak atas imbal hasil antara bank dan nasabah.

Akuntansi untuk dana *wadi'ah* relatif sederhana. Karena dana ini pada hakikatnya adalah titipan yang dijamin (atau pinjaman dari perspektif substansi fiqh), maka ia diakui sebagai **liabilitas atau kewajiban** bank. Bank memiliki kewajiban tanpa syarat untuk mengembalikan dana tersebut kepada nasabah kapan pun diminta. Oleh karena itu, saldo Giro Wadiah dan Tabungan Wadiah akan muncul di neraca bank dalam pos "Liabilitas Segera" atau pos kewajiban lainnya.

Di sisi lain, akuntansi untuk dana *mudharabah* jauh lebih kompleks dan unik. Dana ini tidak bisa diklasifikasikan sebagai liabilitas murni karena bank tidak menjamin pengembalian pokoknya jika terjadi kerugian investasi. Ia juga tidak bisa diklasifikasikan sebagai ekuitas murni karena nasabah penyimpan tidak memiliki hak suara atau kepemilikan permanen atas bank. Untuk mengatasi dilema ini, SAK Syariah menciptakan kategori khusus yang akan dibahas lebih detail.

Selain dana dari nasabah, bank syariah juga menghimpun dan mengelola dana-dana sosial yang bersifat *tabarru'*, seperti dana *Qardh Hasan*. Perlakuan akuntansi untuk dana ini juga memiliki aturan spesifik untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaannya, yang terpisah dari dana komersial bank.

9.2.1. Perlakuan Akuntansi Dana Wadiah dan Pengakuan Bonus

Perlakuan Akuntansi Dana Wadiah:

- **Pengakuan Awal:** Pada saat nasabah menyetorkan dana ke rekening Giro atau Tabungan Wadiah, bank akan mengakui kas (di sisi aset) dan mengakui **"Kewajiban Wadiah"** (di sisi liabilitas) sebesar jumlah nominal yang disetorkan.
- **Pengukuran Selanjutnya:** Saldo kewajiban *wadi'ah* akan bertambah jika ada setoran baru dan akan berkurang jika ada penarikan oleh nasabah. Ia selalu diukur sebesar nilai nominal yang menjadi hak nasabah.
- **Penyajian di Laporan Posisi Keuangan:** Pos "Kewajiban Wadiah" disajikan sebagai bagian dari total liabilitas bank, biasanya diklasifikasikan sebagai liabilitas jangka pendek karena sifatnya yang dapat ditarik sewaktu-waktu.

Pengakuan Bonus:

- **Sifat Bonus:** Bonus yang diberikan oleh bank kepada nasabah *wadi'ah* bersifat sukarela dan

tidak kontraktual. Oleh karena itu, ia tidak dapat diakui sebagai 'beban bunga' seperti dalam akuntansi konvensional.

- **Pengakuan Akuntansi:** Bonus baru dapat diakui sebagai **beban** oleh bank pada saat bonus tersebut **dideklarasikan atau dibayarkan** kepada nasabah. Bank tidak boleh melakukan akrual atau penyisihan beban bonus di masa depan, karena tidak ada kewajiban kontraktual untuk membayarnya.
- **Penyajian di Laporan Laba Rugi:** Beban bonus ini akan disajikan dalam Laporan Laba Rugi sebagai salah satu komponen dari total beban operasional bank.

Perlakuan akuntansi yang hati-hati terhadap bonus ini penting untuk mencerminkan secara akurat sifat non-kontraktualnya dan untuk membedakannya secara tegas dari beban bunga.

9.2.2. Akuntansi Dana Mudharabah dan Perhitungan Bagi Hasil

Perlakuan Akuntansi Dana Mudharabah:

- **Pengakuan Awal:** Saat nasabah menyetorkan dana ke rekening Tabungan atau Deposito Mudharabah, bank akan mengakui kas (di sisi aset) dan mengakui pos khusus yang disebut **"Dana Syirkah Temporer"** sebesar jumlah nominal yang disetorkan.

- **Pengukuran Selanjutnya:** Saldo Dana Syirkah Temporer akan bertambah dengan setoran baru dan akan berkurang dengan penarikan oleh nasabah.
- **Penyajian di Laporan Posisi Keuangan:** Sesuai PSAK 101, "Dana Syirkah Temporer" disajikan sebagai pos tersendiri di antara total liabilitas dan total ekuitas. Penyajian unik ini bertujuan untuk menginformasikan kepada pengguna laporan keuangan bahwa dana ini memiliki karakteristik yang berbeda: bank tidak menjamin pengembaliannya (tidak seperti liabilitas), namun nasabah juga bukan pemilik bank (tidak seperti ekuitas).

Perhitungan dan Pengakuan Bagi Hasil:

- **Hak Pihak Ketiga atas Bagi Hasil:** Bagian keuntungan dari *pool* dana investasi yang menjadi hak nasabah penyimpan dana *mudharabah* **tidak diakui sebagai beban** dalam Laporan Laba Rugi bank. Mengakuinya sebagai beban akan menyiratkan bahwa nasabah adalah kreditur, padahal mereka adalah mitra.
- **Mekanisme Pengakuan:** Sebaliknya, porsi keuntungan yang menjadi hak nasabah diperlakukan sebagai **pengurang dari total pendapatan investasi bank**. Laporan Laba Rugi bank syariah memiliki format yang khas. Ia dimulai dengan Pendapatan Pengelolaan Dana oleh Bank sebagai *Mudharib*. Kemudian, terdapat pos "Hak Pihak Ketiga atas Bagi Hasil Dana Syirkah

Temporer" yang berfungsi sebagai pengurang. Hasilnya adalah **"Pendapatan setelah Distribusi Bagi Hasil"**, yang merupakan pendapatan yang menjadi hak bank itu sendiri.

- **Kewajiban Bagi Hasil:** Porsi bagi hasil yang telah dihitung dan menjadi hak nasabah namun belum dibayarkan/dikreditkan ke rekening nasabah pada tanggal pelaporan akan diakui sebagai **"Kewajiban Bagi Hasil"** dalam pos liabilitas jangka pendek.

Perlakuan akuntansi ini secara cermat mencerminkan esensi dari akad *mudharabah*, di mana pendapatan dibagi antara dua mitra (bank dan nasabah), bukan dibayarkan sebagai beban dari bank kepada kreditur.

9.2.3. Penyajian Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Qardh

Dana *Qardh* adalah dana yang diterima oleh bank yang dimaksudkan untuk disalurkan sebagai pinjaman kebajikan (*Qardh Hasan*). Sumber dana ini bisa berasal dari eksternal (misalnya, infak, sedekah, atau hibah dari pihak ketiga) maupun dari internal bank (misalnya, dana CSR atau dana denda/pendapatan non-halal yang telah disucikan).

Mengingat sifatnya yang murni sosial dan non-profit, akuntansi untuk dana *qardh* harus **dipisahkan sepenuhnya** dari dana komersial bank. Dana ini tidak boleh dicampur dengan dana *wadi'ah* atau *mudharabah*

dan tidak boleh digunakan untuk aktivitas pembiayaan yang menghasilkan keuntungan bagi bank.

Untuk memastikan akuntabilitas dan transparansi dalam pengelolaan dana ini, SAK Syariah (PSAK 101) mewajibkan bank untuk menyajikan sebuah laporan keuangan tambahan yang spesifik, yaitu **Laporan Sumber dan Penyaluran Dana *Qardh***.

Laporan ini memiliki struktur sederhana yang mirip dengan laporan arus kas, yang menyajikan:

- **Sumber Dana *Qardh*:** Menunjukkan dari mana saja dana kebajikan ini berasal selama satu periode. Ini dirinci menjadi:
    - Saldo awal periode.
    - Penerimaan dari infak, sedekah, dan hibah.
    - Penerimaan dari dana pendapatan non-halal.
    - Pengembalian pinjaman *qardh hasan* dari nasabah.
- **Penyaluran Dana *Qardh*:** Menunjukkan ke mana saja dana kebajikan ini digunakan. Ini dirinci menjadi:
    - Penyaluran pinjaman *qardh hasan* kepada nasabah.
    - Sumbangan atau penyaluran untuk kegiatan sosial lainnya.
    - Penggunaan untuk menutupi beban operasional yang terkait langsung dengan pengelolaan dana *qardh* (jika

diperbolehkan oleh kebijakan bank dan DPS).

- **Saldo Akhir Dana *Qardh*:** Menunjukkan sisa dana kebajikan yang belum disalurkan pada akhir periode.

Laporan ini memberikan gambaran yang jelas kepada publik mengenai komitmen dan realisasi fungsi sosial bank dalam menyalurkan pinjaman tanpa bunga dan bantuan sosial lainnya.

9.3. Akuntansi Pembiayaan Jual Beli

Akuntansi untuk pembiayaan berbasis jual beli (*murabahah*, *salam*, dan *istishna'*) merupakan salah satu area paling detail dalam SAK Syariah. Perlakuan akuntansinya dirancang untuk mencerminkan secara akurat setiap tahapan dari transaksi jual beli, mulai dari perolehan aset oleh bank hingga penerimaan pembayaran angsuran dari nasabah. Tantangan utamanya adalah bagaimana mengakui pendapatan (margin keuntungan) secara adil dan proporsional sepanjang periode pembiayaan, sejalan dengan prinsip penandingan (*matching principle*) dan basis akrual, tanpa melanggar ketentuan syariah.

Berbeda dengan pinjaman konvensional di mana bank langsung mencatat piutang, dalam pembiayaan jual beli, bank harus terlebih dahulu mencatat perolehan aset. Ini adalah langkah krusial yang secara akuntansi membuktikan bahwa bank benar-benar menjalankan peran sebagai penjual. Pengakuan pendapatan juga tidak dapat dilakukan sekaligus di muka, karena hal tersebut tidak mencerminkan substansi ekonomi dari pembiayaan berjangka.

Selain itu, karena transaksi jual beli dapat mengalami masalah di tengah jalan (misalnya, nasabah gagal bayar), maka akuntansi juga harus mengatur bagaimana menangani penyisihan kerugian dan perlakuan diskon atau potongan jika nasabah melakukan pelunasan dipercepat. Setiap jenis akad jual beli memiliki standar akuntansinya sendiri (PSAK 102, 103, 104) yang akan kita bahas secara spesifik.

9.3.1. Pengakuan Aset dan Keuntungan Murabahah (Metode Kas vs. Akrual)

Perlakuan akuntansi untuk pembiayaan *murabahah* diatur dalam PSAK 102. Prosesnya mengikuti alur transaksi jual beli:

1. **Pengakuan Aset:** Pada saat bank membeli barang dari pemasok, barang tersebut diakui sebagai **"Aset Murabahah"** atau **"Persediaan untuk Murabahah"** di neraca bank. Aset ini dinilai sebesar biaya perolehan. Ini adalah bukti akuntansi dari proses *qabdh*.
2. **Pengakuan Piutang:** Pada saat akad *murabahah* ditandatangani dan barang diserahkan kepada nasabah, bank akan menghapus (mengkredit) akun "Aset Murabahah" dan mengakui (mendebit) **"Piutang Murabahah"** sebesar harga jual (harga perolehan + total margin).
3. **Pengakuan Keuntungan:** Total margin keuntungan yang terkandung dalam piutang *murabahah* tidak boleh diakui seluruhnya sebagai pendapatan pada saat transaksi. Sebaliknya, margin

tersebut pada awalnya dicatat sebagai **"Margin Murabahah Tangguhan"**, yang merupakan akun kontra-piutang (pengurang nilai piutang).

Selanjutnya, "Margin Murabahah Tangguhan" ini akan diamortisasi atau diakui sebagai **"Pendapatan Margin Murabahah"** secara proporsional selama periode angsuran. PSAK 102 mensyaratkan penggunaan **metode akrual**, di mana pendapatan diakui seiring berjalannya waktu, bukan saat kas diterima. Metode amortisasi yang paling umum digunakan adalah metode anuitas (atau metode suku bunga efektif), yang menghasilkan tingkat pengembalian konstan atas nilai piutang bersih.

Perdebatan **metode kas vs. akrual** sempat menjadi isu. Metode kas akan mengakui pendapatan hanya ketika angsuran diterima. Namun, metode akrual dianggap lebih mencerminkan substansi ekonomi dari pembiayaan berjangka dan lebih sejalan dengan prinsip akuntansi umum. SAK Syariah di Indonesia secara tegas mengadopsi metode akrual, dengan catatan bahwa jika sebuah piutang menjadi macet (NPF), maka pengakuan pendapatan secara akrual harus dihentikan dan kembali ke basis kas.

9.3.2. Akuntansi Salam dan Istishna' (Pengakuan Pendapatan)

Akuntansi untuk pembiayaan *salam* (PSAK 103) dan *istishna'* (PSAK 104) memiliki karakteristik unik karena melibatkan pembayaran di muka untuk aset yang belum ada.

Akuntansi Salam (Bank sebagai Pembeli):

1. **Pengakuan Awal:** Pada saat bank membayar lunas di muka kepada petani (penjual), bank akan mengakui **"Piutang Salam"** sebesar jumlah yang dibayarkan. Piutang ini merepresentasikan hak bank untuk menerima barang di masa depan.
2. **Penerimaan Barang:** Ketika bank menerima barang pesanan dari petani, "Piutang Salam" dihapus dan bank mengakui **"Aset Salam"** atau **"Persediaan"** sebesar nilai "Piutang Salam" sebelumnya (atau nilai wajar jika lebih rendah).
3. **Penjualan Barang dan Pengakuan Keuntungan:** Keuntungan atau kerugian dari transaksi *salam* baru diakui ketika bank berhasil **menjual kembali** "Aset Salam" tersebut kepada pihak ketiga. Keuntungan/kerugian dihitung dari selisih antara harga jual kembali dan nilai tercatat aset.

Akuntansi Istishna' (Bank sebagai Penjual):

Ini adalah skenario di mana bank menerima pesanan dari nasabah untuk membuatkan suatu aset. Perlakuan akuntansinya sangat mirip dengan akuntansi kontrak konstruksi jangka panjang.

- PSAK 104 memperbolehkan penggunaan dua metode pengakuan pendapatan:
    1. **Metode Persentase Penyelesaian:** Pendapatan dan laba diakui secara bertahap

seiring dengan progres fisik atau kemajuan pekerjaan proyek. Metode ini lebih disukai karena lebih mencerminkan kinerja bank selama periode konstruksi.

2. **Metode Akad Selesai:** Pendapatan dan laba baru diakui **hanya setelah** proyek selesai 100% dan diserahkan kepada pemesan. Metode ini lebih konservatif.

- Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank selama proses konstruksi diakumulasikan dalam akun **"Aset Istishna' dalam Penyelesaian"**.

Pemilihan metode pengakuan pendapatan dalam *istishna'* akan sangat memengaruhi pola pelaporan laba bank dari waktu ke waktu.

9.3.3. Penyisihan Kerugian Pembiayaan Jual Beli

Pembiayaan jual beli (piutang *murabahah*, *salam*, *istishna'*) terekspos pada risiko kredit, yaitu risiko nasabah gagal bayar. Untuk mengantisipasi potensi kerugian ini, bank syariah wajib membentuk **Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN)**, yang dalam standar akuntansi modern (PSAK 71, setara dengan IFRS 9) didasarkan pada model **kerugian kredit ekspektasian (*expected credit loss* - ECL)**.

Model ECL ini bersifat *forward-looking*. Bank tidak lagi menunggu sebuah pembiayaan benar-benar macet untuk membentuk cadangan. Sebaliknya, bank harus secara proaktif mengestimasi potensi kerugian

kredit yang diharapkan akan terjadi di masa depan, bahkan untuk pembiayaan yang saat ini statusnya masih lancar.

Prosesnya secara sederhana adalah sebagai berikut:

1. **Klasifikasi Tahapan (Staging):** Seluruh portofolio pembiayaan dibagi ke dalam tiga tahap:
    - **Tahap 1:** Pembiayaan dengan kinerja baik (lancar). Risiko kredit belum meningkat signifikan sejak pengakuan awal.
    - **Tahap 2:** Pembiayaan yang risiko kreditnya telah meningkat signifikan (misalnya, ada tunggakan beberapa hari, atau ada informasi penurunan kinerja bisnis nasabah).
    - **Tahap 3:** Pembiayaan yang telah mengalami penurunan nilai (*impaired*), atau masuk kategori NPF.

2. **Perhitungan ECL:**
    - Untuk pembiayaan di **Tahap 1**, bank wajib membentuk cadangan sebesar ECL yang diekspektasikan akan terjadi dalam **12 bulan ke depan**.
    - Untuk pembiayaan di **Tahap 2 dan 3**, bank wajib membentuk cadangan sebesar ECL yang diekspektasikan akan terjadi selama **sisa umur pembiayaan (*lifetime ECL*)**.

3. **Pengakuan Beban:** Jumlah CKPN yang dibentuk atau disesuaikan pada setiap periode pelaporan akan diakui sebagai **"Beban Kerugian Penurunan Nilai"** dalam Laporan Laba Rugi.

Beban ini secara langsung akan mengurangi profitabilitas bank. Penerapan model ECL ini menuntut bank untuk memiliki data historis yang kaya, model statistik yang robas, dan kemampuan untuk melakukan proyeksi kondisi makroekonomi di masa depan, karena semua itu menjadi input dalam mengestimasi potensi kerugian kredit.

9.4. Akuntansi Pembiayaan Bagi Hasil

Akuntansi untuk pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) merupakan area yang paling kompleks dan paling membedakan akuntansi syariah dari akuntansi konvensional. Hal ini karena hubungan antara bank dan nasabah bukanlah hubungan utang-piutang, melainkan hubungan kemitraan investasi. Oleh karena itu, perlakuan akuntansinya tidak dapat menggunakan pendekatan akuntansi pinjaman, melainkan harus menggunakan pendekatan akuntansi investasi atau ekuitas.

Standar yang mengatur area ini adalah PSAK 105 (Mudharabah) dan PSAK 106 (Musyarakah). Tantangan utamanya adalah bagaimana mencatat penyaluran dana awal, bagaimana mengakui pendapatan yang bersifat variabel dan tidak pasti, dan bagaimana memperlakukan kerugian yang mungkin timbul dari investasi tersebut. Perlakuan akuntansi yang benar harus mampu mencerminkan secara akurat esensi dari berbagi risiko dan keuntungan yang menjadi ciri khas dari akad-akad ini.

9.4.1. Pengakuan Investasi Mudharabah dan Musyarakah

Akuntansi Mudharabah (Bank sebagai Shahibul Mal - PSAK 105):

- **Pengakuan Awal:** Pada saat bank menyalurkan dana pembiayaan kepada nasabah pengusaha (*mudharib*), dana tersebut diakui sebagai **"Investasi Mudharabah"**. Aset ini dinilai sebesar jumlah kas yang dibayarkan atau nilai wajar aset non-kas yang diserahkan.
- **Penyajian:** "Investasi Mudharabah" disajikan sebagai bagian dari Aset Produktif di Laporan Posisi Keuangan bank.

Akuntansi Musyarakah (Bank sebagai Mitra - PSAK 106):

- **Pengakuan Awal:** Pada saat akad, bank mengakui **"Investasi Musyarakah"** sebesar jumlah kas yang disetorkan atau nilai wajar aset non-kas yang dikontribusikan.
- **Jenis Musyarakah:**
  - Dalam **Musyarakah Permanen**, nilai investasi ini akan tetap hingga akhir kemitraan.
  - Dalam **Musyarakah Mutanaqishah (MMq)**, bagian dari pembayaran angsuran nasabah yang merupakan pembelian porsi bank akan diakui sebagai **pengurang** dari nilai "Investasi Musyarakah". Akibatnya,

saldo investasi ini akan menurun seiring berjalannya waktu.

Pengakuan awal sebagai "Investasi" ini secara tegas membedakannya dari "Piutang" pada akad jual beli. Ini menunjukkan bahwa bank menempatkan dana sebagai modal ekuitas, bukan sebagai pinjaman.

9.4.2. Metode Pengakuan Pendapatan dan Pembagian Hasil

Karena imbal hasil dari pembiayaan bagi hasil bersifat variabel, pengakuan pendapatannya juga mengikuti kinerja riil dari usaha yang dibiayai.

- **Basis Pengakuan:** Pendapatan bagi hasil diakui pada saat **hasil usaha dari proyek tersebut dapat diukur secara andal dan telah terealisasi**. Umumnya, ini terjadi ketika nasabah pengusaha menyerahkan laporan kinerja periodik (misalnya, bulanan atau triwulanan) kepada bank.
- **Metode:** Pengakuan pendapatan dilakukan dengan **basis akrual**. Artinya, bank akan mengakui haknya atas bagian keuntungan pada periode saat keuntungan itu dihasilkan oleh usaha nasabah, bukan menunggu saat kas-nya benar-benar diterima.
- **Perhitungan:**
    1. Nasabah melaporkan keuntungan (atau pendapatan, jika menggunakan *revenue sharing*) yang dihasilkan selama periode tersebut.

2. Bank menghitung porsi bagiannya sesuai dengan nisbah yang disepakati.
3. Jumlah tersebut diakui sebagai **"Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah/ Musyarakah"** di Laporan Laba Rugi bank.

- Jika bagian keuntungan tersebut belum dibayarkan oleh nasabah pada tanggal pelaporan, maka jumlah tersebut akan diakui sebagai **"Piutang Bagi Hasil"** di Laporan Posisi Keuangan.

Metode ini memastikan bahwa pendapatan bank secara akurat mencerminkan kinerja riil dari portofolio investasi bagi hasilnya pada setiap periode.

9.4.3. Perlakuan Akuntansi Kerugian Investasi (Mudharabah/Musyarakah)

Perlakuan akuntansi untuk kerugian secara langsung mencerminkan prinsip berbagi risiko.

- **Kerugian Operasional Normal:**
  - Jika usaha yang dibiayai mengalami kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaian atau wanprestasi nasabah, kerugian tersebut akan diakui sebagai **pengurang** dari nilai **"Investasi Mudharabah"** atau **"Investasi Musyarakah"**.
  - Pada saat yang sama, bank akan mengakui **"Beban Kerugian Mudharabah/ Musyarakah"** di Laporan Laba Rugi.

- Ini berarti kerugian tersebut secara langsung mengurangi aset dan laba bank pada periode terjadinya, sesuai dengan prinsip penanggungan risiko.

- **Kerugian Akibat Kelalaian Nasabah:**
  - Jika kerugian terbukti disebabkan oleh kelalaian, pelanggaran akad, atau kecurangan nasabah, maka perlakuan akuntansinya berbeda.
  - Kerugian tersebut tidak lagi dianggap sebagai risiko bisnis yang harus ditanggung bank. Sebaliknya, nilai "Investasi Mudharabah/Musyarakah" yang hilang tersebut akan direklasifikasi menjadi **"Piutang kepada Nasabah"**.
  - Ini mencerminkan bahwa nasabah kini memiliki utang atau kewajiban ganti rugi kepada bank. Piutang ini kemudian akan dievaluasi penurunannya nilainya seperti piutang lainnya.

Perlakuan ganda ini sangat penting untuk membedakan antara risiko bisnis yang melekat pada investasi dan risiko kredit yang timbul dari wanprestasi mitra.

9.5. Laporan Keuangan Holistik Bank Syariah

Hasil akhir dari seluruh proses akuntansi syariah adalah terbitnya satu set laporan keuangan yang bertujuan untuk

memberikan gambaran yang holistik dan komprehensif mengenai posisi, kinerja, dan aktivitas sebuah bank syariah. Sesuai dengan PSAK 101, laporan keuangan lengkap bank syariah terdiri dari beberapa komponen utama yang sebagian merupakan modifikasi dari laporan keuangan konvensional, dan sebagian lagi merupakan laporan yang sama sekali unik.

Tujuan dari penyajian holistik ini adalah untuk memenuhi kebutuhan informasi dari seluruh spektrum pemangku kepentingan, tidak hanya investor dan kreditur, tetapi juga nasabah penyimpan dana, regulator, DPS, lembaga zakat, dan masyarakat luas. Laporan-laporan ini, jika dibaca secara bersama-sama, akan memberikan gambaran tidak hanya tentang kesehatan finansial bank, tetapi juga tentang pelaksanaan mandat syariah dan fungsi sosialnya.

9.5.1. Laporan Posisi Keuangan dan Komponen Ekuitas Syariah

Laporan Posisi Keuangan (Neraca) menyajikan gambaran sesaat mengenai Aset, Liabilitas, dan Ekuitas bank pada tanggal tertentu. Struktur neraca bank syariah memiliki beberapa komponen unik:

- **Aset:** Selain aset-aset lazim, terdapat pos-pos spesifik seperti "Piutang Murabahah", "Aset Ijarah", "Investasi Mudharabah", dan "Investasi Musyarakah".
- **Liabilitas:** Selain liabilitas biasa, terdapat pos "Kewajiban Wadiah" dan kewajiban-kewajiban terkait transaksi syariah lainnya.

- **Dana Syirkah Temporer:** Ini adalah pos unik yang disajikan di antara Liabilitas dan Ekuitas, yang merepresentasikan dana investasi *mudharabah* dari nasabah.
- **Ekuitas Syariah:** Komponen ekuitas bank syariah secara umum sama dengan entitas konvensional, terdiri dari Modal Disetor, Tambahan Modal Disetor, Saldo Laba, dll. Ini merepresentasikan dana yang menjadi hak para pemegang saham.

Struktur ini secara jelas memisahkan antara sumber dana yang dijamin (liabilitas), sumber dana yang berbasis bagi hasil (dana syirkah temporer), dan modal sendiri (ekuitas).

9.5.2. Laporan Laba Rugi dan Komponen Pendapatan Non-Halal

Laporan Laba Rugi menyajikan kinerja keuangan bank selama satu periode. Formatnya memiliki kekhasan:

- **Pendapatan Utama:** Laporan ini memisahkan pendapatan yang berasal dari jual beli (margin *murabahah*), sewa (*ijarah*), dan bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*).
- **Hak Pihak Ketiga atas Bagi Hasil:** Seperti dibahas sebelumnya, terdapat pos pengurang utama yaitu porsi bagi hasil yang didistribusikan kepada pemilik dana syirkah temporer. Ini adalah pos sebelum laba dihitung.

- **Pendapatan dan Beban Non-Halal:** PSAK 101 tidak secara eksplisit menampilkan pos ini di Laporan Laba Rugi utama. Sebaliknya, pengelolaan dana non-halal (yang berasal dari denda atau sumber lain) disajikan secara terpisah dalam **Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Kebajikan**. Laporan Laba Rugi utama hanya akan menyajikan pendapatan dan beban yang bersifat halal. Ini untuk memastikan bahwa laba bersih yang dilaporkan benar-benar bersih dari unsur-unsur non-syariah.

9.5.3. Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS)

Ini adalah laporan yang sepenuhnya unik bagi entitas syariah dan tidak memiliki padanan dalam akuntansi konvensional. Laporan ini diwajibkan jika bank syariah (atau UUS) berfungsi sebagai amil atau pengumpul dan penyalur dana Zakat, Infak, dan Sedekah.

Laporan ini menyajikan pertanggungjawaban bank atas pengelolaan dana sosial umat. Strukturnya mirip dengan Laporan Arus Kas, yang menunjukkan:

- **Sumber Dana:** Menunjukkan saldo awal dan total penerimaan dana ZIS selama periode tersebut, yang dirinci berdasarkan sumbernya (dari internal bank/karyawan, atau dari pihak eksternal/nasabah).
- **Penyaluran Dana:** Menunjukkan total dana ZIS yang telah disalurkan kepada para mustahik

(penerima yang berhak), yang dirinci berdasarkan delapan *asnaf* (golongan) penerima zakat.

- **Saldo Akhir:** Menunjukkan sisa dana ZIS yang belum tersalurkan pada akhir periode.

Penyajian laporan ini secara terpisah dan transparan menegaskan komitmen bank syariah dalam menjalankan fungsi sosialnya sebagai bagian tak terpisahkan dari aktivitas bisnisnya.

KESIMPULAN

Bab kesembilan ini telah memberikan gambaran yang komprehensif mengenai 'bahasa' yang digunakan oleh perbankan syariah untuk mengkomunikasikan realitas operasionalnya: akuntansi keuangan syariah. Telah ditunjukkan bahwa akuntansi syariah bukanlah disiplin yang terpisah sama sekali, melainkan sebuah adaptasi dan perluasan dari kerangka akuntansi konvensional (IFRS), yang dimodifikasi secara substantif untuk dapat mencerminkan hakikat ekonomi dari akad-akad syariah dan untuk memenuhi mandat akuntabilitas yang lebih luas. Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah (KDPPLKS) secara eksplisit memperluas tujuan pelaporan, dari sekadar penyedia informasi untuk keputusan ekonomi menjadi alat untuk menilai kepatuhan syariah dan pelaksanaan tanggung jawab sosial.

Sintesis pembahasan mengungkapkan adanya perlakuan akuntansi yang sangat spesifik untuk setiap jenis transaksi utama. Dana titipan (*wadi'ah*) diakui sebagai liabilitas, sementara dana investasi (*mudharabah*) disajikan dalam pos unik "Dana Syirkah Temporer" yang mencerminkan sifat hibridanya antara utang dan ekuitas. Pengakuan pendapatan untuk pembiayaan jual beli seperti *murabahah* harus

diamortisasi sepanjang periode, sementara akuntansi untuk pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) menggunakan pendekatan akuntansi investasi, di mana bagi hasil diakui saat terealisasi dan kerugian langsung dibebankan. Puncak dari proses ini adalah lahirnya satu set laporan keuangan holistik yang tidak hanya mencakup laporan finansial standar yang dimodifikasi, tetapi juga laporan-laporan unik seperti Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Zakat dan Dana Kebajikan.

Perdebatan kontemporer yang signifikan dalam bidang ini adalah mengenai harmonisasi standar akuntansi syariah global, terutama antara pendekatan berbasis substansi ekonomi (ala IFRS/PSAK) dan pendekatan berbasis bentuk hukum akad (ala AAOIFI). Perbedaan ini, misalnya dalam klasifikasi Dana Syirkah Temporer, dapat memengaruhi analisis komparabilitas kinerja antar bank syariah di yurisdiksi yang berbeda. Isu lain yang terus berkembang adalah penerapan standar baru seperti PSAK 71 (IFRS 9) tentang *Expected Credit Loss* (ECL) pada portofolio pembiayaan syariah, yang menuntut model estimasi kerugian yang lebih canggih dan *forward-looking*.

Celah riset yang perlu dieksplorasi lebih dalam mencakup pengembangan metodologi akuntansi untuk mengukur dan melaporkan kinerja berbasis *Maqashid Syariah* secara lebih terstandar dan kuantitatif. Bagaimana 'nilai sosial' yang diciptakan oleh bank dapat diintegrasikan ke dalam pelaporan keuangannya? Selain itu, perlakuan akuntansi untuk instrumen-instrumen keuangan syariah yang semakin kompleks, seperti sukuk hibrida atau produk derivatif syariah, juga merupakan area yang membutuhkan penelitian dan standardisasi lebih lanjut. Terakhir, studi empiris mengenai dampak pilihan kebijakan akuntansi (misalnya, *profit sharing* vs *revenue sharing* dalam pengakuan pendapatan) terhadap persepsi investor dan perilaku manajemen bank akan memberikan wawasan yang berharga.

GLOSARIUM BAB

- **AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)**: Lembaga pembuat standar akuntansi, audit, dan syariah internasional yang berbasis di Bahrain, dengan pendekatan yang cenderung lebih berbasis pada bentuk hukum akad.
- **Akrual (Basis Akrual)**: Sebuah basis akuntansi di mana transaksi diakui dan dicatat pada saat terjadi, bukan pada saat kas diterima atau dibayarkan.
- **Dana Syirkah Temporer**: Pos khusus dalam laporan posisi keuangan syariah (di antara liabilitas dan ekuitas) yang merepresentasikan dana investasi tidak terikat dari nasabah berdasarkan akad *mudharabah mutlaqah*.
- **Expected Credit Loss (ECL)**: Model kerugian kredit ekspektasian (sesuai PSAK 71/IFRS 9) yang mengharuskan bank untuk membentuk cadangan kerugian berdasarkan estimasi kerugian yang diharapkan akan terjadi di masa depan.
- **IFRS (International Financial Reporting Standards)**: Standar akuntansi internasional yang menjadi acuan utama bagi SAK di Indonesia, yang menekankan pada substansi ekonomi di atas bentuk hukum.
- **KDPPLKS (Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah)**: Kerangka konseptual yang menjadi landasan bagi penyusunan standar akuntansi syariah di Indonesia.
- **Laporan Posisi Keuangan**: Salah satu laporan keuangan utama yang menyajikan aset, liabilitas, dan ekuitas entitas pada satu titik waktu tertentu. Juga dikenal sebagai neraca.

- **Margin Murabahah Tangguhan**: Akun kontra-piutang yang merepresentasikan total margin keuntungan dari transaksi *murabahah* yang belum diamortisasi atau diakui sebagai pendapatan.
- **PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) Syariah**: Standar akuntansi keuangan yang spesifik berlaku untuk entitas yang melakukan transaksi syariah di Indonesia, yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).
- **Substansi Mengungguli Bentuk (*Substance Over Form*)**: Prinsip akuntansi yang menyatakan bahwa transaksi harus dicatat dan disajikan sesuai dengan realitas dan substansi ekonominya, bukan hanya berdasarkan bentuk hukum formalnya.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Archer, S., & Karim, R. A. A. (2019). *Islamic Finance: The Regulatory Challenge* (Chapter 5: Accounting for Islamic Financial Institutions). Wiley.
- Giannini, S., & Al-Zuhaili, W. (2021). The conceptual framework of Islamic accounting: between the faithful representation of Shari'ah contracts and the substance over form principle. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 12*(3), 358-375. https://doi.org/10.1108/JIABR-04-2020-0113
- Hameed, S., & Yaya, R. (2021). *Islamic Corporate Finance: A Practitioner's Guide*. Wiley.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2019). *Standar Akuntansi Keuangan Syariah*. IAI. (Mencakup KDPPLKS dan PSAK 101-110).
- Karim, R. A. A. (2020). International harmonization of Islamic accounting standards. In *The Routledge Handbook of Islamic Finance*. Routledge.

- Maali, B., & Napier, C. (2010). The institutional context of accounting in the Middle East and North Africa. *The International Journal of Accounting, 45*(4), 485-513. https://doi.org/10.1016/j.intacc.2010.09.006
- Napier, C. J. (2009). Defining Islamic accounting: current issues, past roots. *Accounting History, 14*(1-2), 121-144. https://doi.org/10.1177/1032373208098555
- PricewaterhouseCoopers (PwC). (2022). *IFRS 9 for Islamic Financial Institutions: A Practical Guide*.
- Safitri, J., & Prasetyo, H. (2023). A comparative analysis of accounting for Murabaha under PSAK 102 and AAOIFI standards. *Journal of Islamic Finance and Accounting, 8*(1), 45-62.
- Triyuwono, I. (2015). *Akuntansi Syariah: Perspektif, Metodologi, dan Teori* (Edisi ke-3). Rajawali Pers.

BAB X

AUDIT SYARIAH DAN KEPATUHAN PRODUK

PENDAHULUAN

Jika akuntansi adalah proses pencatatan dan pelaporan, maka audit adalah proses verifikasi dan penjaminan. Dalam ekosistem tata kelola bank syariah, fungsi audit memainkan peran yang sangat krusial sebagai mata dan telinga independen bagi para pemangku kepentingan. Ia adalah mekanisme yang memberikan keyakinan (*assurance*) bahwa apa yang dilaporkan oleh manajemen adalah benar dan bahwa operasional perusahaan telah dijalankan sesuai dengan aturan yang berlaku. Namun, seperti halnya manajemen risiko dan akuntansi, fungsi audit dalam perbankan syariah juga memiliki dimensi ganda yang unik.

Bank syariah tidak hanya menjadi subjek dari audit konvensional (audit keuangan dan operasional), tetapi juga harus melalui sebuah proses pemeriksaan spesifik yang disebut Audit Syariah atau *Shariah Audit*. Audit Syariah adalah sebuah proses yang dirancang untuk memastikan bahwa seluruh aktivitas bank, mulai dari produk yang ditawarkan, kontrak yang ditandatangani, hingga pelaporan keuangan, telah sepenuhnya

patuh pada prinsip-prinsip dan fatwa syariah. Keberadaan audit syariah adalah konsekuensi logis dari adanya Risiko Kepatuhan Syariah dan merupakan alat utama untuk memverifikasi efektivitas mitigasi terhadap risiko tersebut.

Bab ini akan membedah secara mendalam konsep, metodologi, dan peran strategis dari Audit Syariah dalam menjaga integritas sebuah bank syariah. Pembahasan akan dimulai dengan membedakan secara jelas antara tiga jenis audit yang berbeda namun saling terkait: audit keuangan, audit operasional, dan audit syariah. Pemahaman terhadap perbedaan ruang lingkup dan tujuan dari masing-masing jenis audit ini akan memberikan gambaran yang utuh tentang lapisan-lapisan verifikasi yang harus dilalui oleh sebuah bank syariah.

Selanjutnya, fokus akan diarahkan pada metodologi pelaksanaan Audit Syariah itu sendiri. Akan diuraikan bagaimana auditor syariah merencanakan auditnya, teknik-teknik pengujian yang digunakan untuk memverifikasi kepatuhan akad dan sumber pendapatan, hingga bagaimana temuan-temuan audit dilaporkan kepada organ-organ yang relevan seperti Direksi dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Proses ini akan menunjukkan bahwa audit syariah bukanlah sekadar *checklist* sederhana, melainkan sebuah proses pemeriksaan yang sistematis dan berbasis bukti.

Bab ini juga akan kembali menyoroti peran sentral DPS, namun kali ini dari perspektif hubungannya dengan mekanisme fatwa dan resolusi sengketa. Akan dianalisis bagaimana fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) di tingkat makro 'turun' dan diimplementasikan di tingkat mikro oleh DPS, dan bagaimana DPS berperan sebagai 'mahkamah syariah' internal pertama jika terjadi perbedaan pendapat atau sengketa mengenai suatu transaksi.

Lebih jauh, akan diidentifikasi produk-produk atau area-area operasional yang dianggap memiliki tingkat kompleksitas syariah yang

tinggi dan oleh karena itu memerlukan verifikasi yang lebih ketat. Area-area seperti perbankan digital, instrumen pasar modal, dan kontrak hibrida yang inovatif merupakan 'medan pertempuran' utama di mana kepatuhan syariah diuji, dan oleh karenanya menjadi fokus utama bagi para auditor syariah.

Sebagai penutup, bab ini akan kembali mengangkat salah satu isu paling praktis dalam kepatuhan produk, yaitu mekanisme pemurnian harta atau *Tathhir*. Akan dibahas secara lebih detail bagaimana pendapatan non-halal diidentifikasi, diukur, dipisahkan, dan pada akhirnya disalurkan untuk tujuan sosial. Proses *tathhir* ini adalah manifestasi akhir dari komitmen sebuah bank syariah untuk memastikan bahwa laba yang dibagikannya kepada para pemangku kepentingan benar-benar bersih dan halal.

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca akan memahami bagaimana 'janji syariah' yang ditawarkan oleh sebuah bank tidak hanya dinyatakan, tetapi juga diverifikasi secara independen. Audit syariah dan mekanisme kepatuhan produk adalah jaring pengaman terakhir yang memastikan bahwa bank syariah tetap berjalan di atas relnya, menjaga amanah dari para nasabah, investor, dan masyarakat luas.

10.1. Konsep dan Jenis Audit dalam Perbankan Syariah

Dalam sebuah lembaga keuangan yang sangat teregulasi dan mengelola dana publik seperti bank, fungsi audit merupakan salah--satu pilar utama tata kelola. Audit berfungsi sebagai proses pemeriksaan yang independen dan objektif terhadap informasi keuangan atau operasional suatu entitas. Dalam perbankan syariah, terdapat tiga lapisan audit yang bekerja secara sinergis untuk memberikan keyakinan yang komprehensif kepada para pemangku kepentingan. Ketiga jenis audit ini memiliki fokus, tujuan, dan ruang lingkup yang berbeda.

Memahami perbedaan di antara ketiganya sangat penting untuk mengapresiasi kerangka penjaminan kualitas (*assurance framework*) yang berlapis dalam bank syariah. Ketiganya bukanlah fungsi yang tumpang tindih, melainkan saling melengkapi. Audit keuangan memastikan kewajaran laporan finansial, audit operasional memastikan efisiensi proses bisnis, dan audit syariah memastikan kepatuhan terhadap nilai-nilai inti yang menjadi landasan keberadaan bank itu sendiri.

Ketiga jenis audit ini dapat dilakukan baik oleh fungsi audit internal (sebagai bagian dari *self-assessment* dan kontrol manajemen) maupun oleh auditor eksternal (untuk memberikan opini independen kepada pihak luar). Integrasi temuan dari ketiga jenis audit ini akan memberikan gambaran 360 derajat mengenai kesehatan sebuah bank syariah, baik dari sisi finansial, operasional, maupun spiritual.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah **mobil balap Formula 1** yang akan berlaga di sirkuit. Mobil ini harus melalui tiga jenis inspeksi atau 'audit' yang berbeda. **Audit Keuangan** adalah seperti **inspeksi anggaran tim balap**. Auditor akan memeriksa apakah semua pengeluaran (untuk sasis, mesin, gaji pembalap) telah dicatat dengan benar dan apakah laporan keuangan tim sesuai dengan standar akuntansi. Tujuannya adalah memastikan kesehatan finansial tim. **Audit Operasional** adalah seperti **inspeksi di *pit stop***. Auditor akan memeriksa efisiensi kru mekanik: seberapa cepat mereka bisa mengganti ban? Apakah proses pengisian bahan bakar sudah optimal? Apakah strategi balapnya efektif? Tujuannya adalah memastikan tim beroperasi seefisien mungkin untuk memenangkan balapan. **Audit Syariah** adalah seperti

inspeksi teknis oleh FIA (Federasi Otomotif Internasional). Auditor akan memeriksa setiap detail mobil untuk memastikan semuanya sesuai dengan regulasi teknis yang ketat: apakah berat mobilnya sesuai? Apakah ukuran sayapnya legal? Apakah mesinnya tidak melebihi kapasitas yang diizinkan? Tujuannya adalah memastikan mobil tersebut *legal* dan tidak berbuat curang, tidak peduli seberapa cepat atau seberapa sehat finansial timnya. Mobil balap yang baik harus lulus ketiga 'audit' ini.

10.1.1. Perbedaan Audit Keuangan, Audit Operasional, dan Audit Syariah

Aspek Pembeda	Audit Keuangan (*Financial Audit*)	Audit Operasional (*Operational Audit*)	Audit Syariah (*Shariah Audit*)
Tujuan Utama	Memberikan opini mengenai **kewajaran** penyajian laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku (SAK/ IFRS).	Mengevaluasi **efektivitas, efisiensi, dan keekonomisan** dari suatu proses, fungsi, atau aktivitas operasional perusahaan.	Memberikan keyakinan mengenai tingkat **kepatuhan** entitas terhadap prinsip-prinsip dan aturan syariah yang berlaku.
Ruang Lingkup	Laporan keuangan historis (Laporan Posisi Keuangan, Laba Rugi, Arus Kas, dll.) dan catatan yang menyertainya.	Seluruh aktivitas operasional perusahaan, seperti proses penyaluran pembiayaan, layanan pelanggan, sistem TI, manajemen SDM.	Seluruh aktivitas bisnis bank, termasuk produk, transaksi, kontrak, kebijakan, pelaporan keuangan, dan bahkan budaya perusahaan.

Kriteria/ Standar	Standar Akuntansi Keuangan (SAK/ PSAK), Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP), prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum.	Praktik terbaik industri (*best practices*), kebijakan dan prosedur internal perusahaan, tolok ukur kinerja (*benchmarks*).	Fatwa DSN-MUI, standar syariah internasional (misal: AAOIFI), pedoman dari DPS internal, Al-Qur'an dan Sunnah.
Output/ Laporan	**Opini Auditor Independen** (Wajar Tanpa Pengecualian, Wajar Dengan Pengecualian, Tidak Wajar, atau Tidak Memberikan Pendapat).	**Laporan Hasil Audit Operasional** yang berisi temuan-temuan mengenai inefisiensi, kelemahan kontrol, dan rekomendasi perbaikan.	**Laporan Hasil Audit Syariah** atau **Opini Kepatuhan Syariah**, yang berisi temuan ketidakpatuhan dan rekomendasi korektif.
Pelaksana Utama	Auditor Eksternal (Kantor Akuntan Publik - KAP) untuk opini independen; Auditor Internal untuk tujuan internal.	Umumnya dilakukan oleh fungsi Audit Internal.	Auditor Internal (dengan kompetensi syariah) atau Auditor Eksternal spesialis syariah; diawasi oleh DPS.
Fokus Utama	**Kewajaran finansial** dan kepatuhan pada standar akuntansi.	**Peningkatan kinerja** dan efisiensi proses.	**Kepatuhan pada nilai dan aturan agama**.

10.1.2. Tujuan dan Ruang Lingkup Audit Syariah

Tujuan Audit Syariah bersifat multi-dimensi, dirancang untuk melayani berbagai pemangku kepentingan dan memperkuat kerangka tata kelola syariah

secara keseluruhan. Tujuan utamanya dapat dirangkum sebagai berikut:

1. **Memberikan Keyakinan (*Assurance*):** Tujuan paling fundamental adalah untuk memberikan keyakinan yang objektif dan independen kepada para pemangku kepentingan (manajemen, DPS, RUPS, regulator, dan nasabah) bahwa bank telah menjalankan aktivitasnya sesuai dengan prinsip syariah.
2. **Meningkatkan Kualitas Kepatuhan:** Mengidentifikasi area-area kelemahan atau ketidakpatuhan dalam operasional bank dan memberikan rekomendasi yang konstruktif untuk perbaikan, sehingga secara proaktif meningkatkan tingkat kepatuhan di masa depan.
3. **Mendukung Fungsi DPS:** Audit Syariah berfungsi sebagai alat bantu vital bagi Dewan Pengawas Syariah. Ia menyediakan bukti-bukti audit yang sistematis dan terdokumentasi yang dapat digunakan oleh DPS sebagai dasar untuk mengeluarkan opini syariah tahunannya.
4. **Meningkatkan Kredibilitas dan Kepercayaan:** Dengan adanya proses audit syariah yang independen, kepercayaan publik dan investor terhadap integritas syariah dari sebuah bank akan meningkat.
5. **Sebagai Fungsi Kontrol dan Pencegahan:** Keberadaan fungsi audit syariah yang efektif menciptakan efek jera (*deterrent effect*),

mengurangi kemungkinan terjadinya pelanggaran syariah yang disengaja.

Ruang Lingkup Audit Syariah sangat komprehensif dan mencakup seluruh aspek organisasi yang berpotensi menimbulkan risiko kepatuhan syariah. Ruang lingkupnya meliputi, namun tidak terbatas pada:

- **Struktur Tata Kelola:** Menilai kecukupan dan efektivitas dari *Shariah Governance Framework*, termasuk peran DPS dan unit kepatuhan.
- **Produk dan Jasa:** Meninjau seluruh produk (penghimpunan dana, pembiayaan, jasa) untuk memastikan desain dan implementasinya sesuai dengan fatwa yang telah disetujahi.
- **Transaksi dan Kontrak:** Mengambil sampel transaksi untuk memeriksa keabsahan dokumentasi akad, pemenuhan rukun dan syarat, serta eksekusi transaksi.
- **Operasional Treasury dan Investasi:** Memeriksa aktivitas penempatan dana dan investasi bank untuk memastikan penempatannya hanya pada instrumen-instrumen yang sesuai syariah.
- **Perhitungan dan Pelaporan:** Memverifikasi akurasi perhitungan bagi hasil, margin *murabahah*, serta pelaporan keuangan syariah sesuai dengan PSAK Syariah.
- **Pengelolaan Dana Sosial:** Mengaudit proses penghimpunan dan penyaluran dana zakat dan dana kebajikan (termasuk pendapatan non-halal)

untuk memastikan transparansi dan kesesuaian dengan peruntukannya.

- **Sumber Daya Manusia dan Pemasaran:** Meninjau materi pemasaran untuk memastikan tidak ada klaim yang menyesatkan, serta menilai tingkat pemahaman syariah dari para karyawan.

10.1.3. Standar Audit Syariah yang Berlaku (AAOIFI)

Untuk memastikan proses Audit Syariah dilakukan dengan metodologi yang konsisten, profesional, dan berkualitas tinggi, diperlukan adanya standar audit yang diakui secara internasional. Lembaga utama yang telah merumuskan standar di bidang ini adalah **Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)**.

AAOIFI telah menerbitkan serangkaian **Standar Tata Kelola dan Audit (*Governance and Auditing Standards*)** yang secara spesifik dirancang untuk lembaga keuangan Islam. Standar-standar ini memberikan panduan yang sangat detail bagi para auditor syariah, baik internal maupun eksternal.

Standar-standar tersebut mencakup berbagai aspek, antara lain:

- **Tujuan dan Prinsip Audit Syariah:** Menetapkan kerangka dasar, etika, dan tujuan dari dilakukannya audit syariah.
- **Laporan Audit Syariah:** Memberikan panduan mengenai format dan isi dari laporan hasil audit syariah.

- **Penunjukan, Kualifikasi, dan Pelaporan Auditor Syariah:** Menetapkan kriteria kompetensi dan independensi yang harus dimiliki oleh seorang auditor syariah.
- **Prosedur Pengujian Kepatuhan Syariah:** Memberikan panduan teknis mengenai bagaimana melakukan pengujian terhadap berbagai jenis transaksi dan operasional.

Meskipun standar AAOIFI belum diadopsi secara wajib di semua negara (beberapa negara, termasuk Indonesia, lebih banyak mengacu pada standar audit umum yang disesuaikan), standar ini telah menjadi **tolok ukur de facto dan praktik terbaik (*best practice*)** dalam industri audit syariah global. Banyak KAP internasional dan fungsi audit internal di bank-bank syariah besar yang menggunakan kerangka kerja AAOIFI sebagai acuan utama dalam merancang program audit syariah mereka.

Di Indonesia, pelaksanaan audit syariah juga mengacu pada **Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP)** yang berlaku umum, namun dengan penekanan dan penambahan prosedur yang diperlukan untuk dapat memberikan opini atas kepatuhan syariah, sebagaimana yang diatur dalam peraturan OJK.

10.2. Metodologi Audit Kepatuhan Syariah

Pelaksanaan audit kepatuhan syariah bukanlah sebuah proses yang arbitrer, melainkan mengikuti sebuah metodologi yang sistematis dan berbasis risiko. Tujuannya adalah untuk

mengumpulkan bukti audit yang cukup dan tepat (*sufficient and appropriate audit evidence*) sebagai dasar untuk memberikan kesimpulan atau opini mengenai tingkat kepatuhan syariah entitas yang diaudit. Metodologi ini secara umum terdiri dari tiga fase utama: perencanaan, pelaksanaan (pekerjaan lapangan), dan pelaporan.

Fase **perencanaan** adalah fondasi dari audit yang efektif. Auditor syariah akan mulai dengan memahami secara mendalam bisnis entitas, lingkungan regulasinya, dan fatwa-fatwa relevan yang berlaku. Berdasarkan pemahaman ini, auditor akan melakukan penilaian risiko untuk mengidentifikasi area-area atau proses-proses bisnis yang memiliki risiko ketidakpatuhan syariah tertinggi. Area-area berisiko tinggi inilah yang akan menjadi fokus utama dari pengujian audit.

Fase **pelaksanaan** adalah inti dari proses audit, di mana auditor melakukan berbagai prosedur pengujian untuk mengumpulkan bukti. Prosedur ini dirancang secara spesifik untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan kunci terkait kepatuhan syariah. Apakah akad yang digunakan sudah benar? Apakah perhitungannya akurat? Apakah prosesnya sesuai dengan fatwa?

Fase **pelaporan** adalah kulminasi dari seluruh proses audit. Auditor akan menganalisis semua bukti yang telah dikumpulkan, menyimpulkan temuan-temuannya, dan mengkomunikasikannya secara jelas dan konstruktif kepada para pemangku kepentingan yang relevan, yaitu manajemen, komite audit, dan Dewan Pengawas Syariah. Laporan ini tidak hanya menyoroti kelemahan, tetapi juga memberikan rekomendasi perbaikan yang praktis.

10.2.1. Pengujian Kepatuhan Akad (Contract Compliance Testing)

Ini adalah salah satu prosedur audit syariah yang paling fundamental. Tujuannya adalah untuk memverifikasi apakah kontrak atau akad yang digunakan dan dieksekusi oleh bank untuk setiap transaksi telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI, pedoman dari DPS, dan prinsip-prinsip fiqh muamalah.

Proses pengujian ini biasanya dilakukan dengan mengambil sampel dari populasi transaksi pembiayaan, pendanaan, atau jasa yang telah terjadi selama periode audit. Untuk setiap sampel yang terpilih, auditor akan melakukan langkah-langkah berikut:

1. **Pemeriksaan Dokumentasi:** Auditor akan memeriksa kelengkapan dan keabsahan dokumen akad. Apakah akad tersebut telah ditandatangani oleh pihak yang berwenang? Apakah semua klausul penting (seperti objek, harga, nisbah, tenor) telah dicantumkan secara jelas?
2. **Verifikasi Pemenuhan Rukun dan Syarat:** Auditor akan menelaah isi akad untuk memastikan semua rukun dan syarat dari akad yang bersangkutan (misalnya, *murabahah* atau *ijarah*) telah terpenuhi.
3. **Membandingkan dengan Standar:** Auditor akan membandingkan klausul-klausul dalam akad dengan template atau standar akad yang telah disetujui oleh DPS. Apakah ada penyimpangan atau modifikasi yang tidak diotorisasi?

4. **Verifikasi Alur Transaksi:** Auditor akan menelusuri bukti-bukti pendukung untuk memastikan bahwa urutan kejadian transaksi di lapangan sesuai dengan yang disyaratkan dalam akad. Misalnya, dalam sampel pembiayaan *murabahah*, auditor akan mencari bukti bahwa bank benar-benar telah membeli barang (*qabdh*) **sebelum** menandatangani akad jual beli dengan nasabah.

Jika ditemukan adanya akad yang tidak standar, cacat, atau alur transaksinya tidak sesuai, maka ini akan menjadi sebuah temuan audit ketidakpatuhan.

10.2.2. Verifikasi Sumber Pendapatan (Halal vs. Non-Halal)

Tujuan dari prosedur ini adalah untuk memastikan bahwa bank telah secara akurat mengklasifikasikan sumber-sumber pendapatannya dan telah menerapkan mekanisme pemurnian (*tathhir*) dengan benar untuk pendapatan yang tidak sesuai dengan syariah.

Auditor akan melakukan pengujian sebagai berikut:

1. **Analisis Akun Pendapatan:** Auditor akan mereviu buku besar pendapatan bank dan menganalisis sifat dari setiap akun pendapatan. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa tidak ada pendapatan yang berasal dari sumber haram (misalnya, bunga dari bank koresponden konvensional) yang secara keliru diakui sebagai pendapatan operasional yang halal.

2. **Pengujian Perhitungan Denda:** Auditor akan mengambil sampel dari nasabah yang pernah dikenakan denda keterlambatan. Auditor akan memeriksa apakah perhitungan denda tersebut sudah sesuai dengan kebijakan yang ada.

3. **Verifikasi Pemisahan Dana Non-Halal:** Auditor akan menelusuri jejak akuntansi untuk memastikan bahwa semua pendapatan yang telah diidentifikasi sebagai non-halal (terutama dana denda) telah dipisahkan dari pendapatan operasional dan dicatat dalam rekening dana kebajikan.

4. **Verifikasi Penyaluran Dana Non-Halal:** Auditor akan memeriksa bukti-bukti penyaluran dana dari rekening kebajikan. Apakah dana tersebut telah disalurkan sesuai dengan persetujuan DPS dan untuk tujuan-tujuan sosial yang diperbolehkan?

Prosedur ini sangat penting untuk memberikan keyakinan bahwa laba bersih yang dilaporkan oleh bank benar-benar "bersih" dari unsur-unsur yang tidak sesuai dengan syariah.

10.2.3. Pelaporan Hasil Audit kepada DPS dan Direksi

Setelah menyelesaikan semua pekerjaan lapangan, auditor (baik internal maupun eksternal) akan menyusun sebuah Laporan Hasil Audit Syariah. Laporan ini adalah media komunikasi formal untuk menyampaikan temuan dan rekomendasi audit kepada manajemen dan organ pengawas. Laporan yang efektif harus jelas, ringkas, konstruktif, dan berbasis bukti.

Struktur laporan biasanya terdiri dari beberapa bagian:

1. **Ringkasan Eksekutif:** Ikhtisar singkat mengenai tujuan audit, ruang lingkup, dan kesimpulan utama.
2. **Pernyataan Opini (jika audit eksternal):** Auditor eksternal mungkin akan memberikan sebuah opini keseluruhan mengenai tingkat kepatuhan syariah entitas.
3. **Rincian Temuan Audit:** Ini adalah bagian inti dari laporan. Untuk setiap temuan ketidakpatuhan, auditor akan menguraikan 4 elemen penting (dikenal sebagai 4C):
    - ***Condition*** **(Kondisi):** Apa masalah atau penyimpangan yang ditemukan? ("Apa yang sebenarnya terjadi?")
    - ***Criteria*** **(Kriteria):** Apa aturan atau standar syariah yang seharusnya dipatuhi? ("Apa yang seharusnya terjadi?")
    - ***Cause*** **(Penyebab):** Mengapa penyimpangan ini bisa terjadi? (misalnya, kelemahan kontrol, kurangnya pelatihan).
    - ***Consequence*** **(Konsekuensi/Dampak):** Apa risiko atau kerugian (finansial/reputasi) yang dapat timbul dari temuan ini?
4. **Rekomendasi:** Berdasarkan analisis penyebab, auditor akan memberikan rekomendasi tindakan korektif yang spesifik dan praktis untuk memperbaiki kelemahan dan mencegah terulangnya masalah.

5. **Tanggapan Manajemen (*Management Response*):** Laporan audit yang baik akan menyertakan kolom bagi manajemen untuk memberikan tanggapan resmi atas setiap temuan, termasuk rencana tindakan perbaikan dan target waktu penyelesaiannya.

Laporan ini pertama-tama akan didiskusikan dengan manajemen yang diaudit (*exit meeting*) untuk memastikan akurasi faktual. Laporan final kemudian didistribusikan kepada **Direksi** (sebagai pihak yang bertanggung jawab untuk melaksanakan perbaikan) dan kepada **Dewan Pengawas Syariah** serta **Komite Audit** (sebagai pihak yang bertanggung jawab untuk mengawasi tindak lanjut dari manajemen). Laporan ini menjadi alat monitoring yang sangat penting bagi DPS dan Dewan Komisaris.

10.3. Tata Kelola DPS dan Mekanisme Fatwa

Efektivitas fungsi pengawasan syariah tidak hanya bergantung pada kompetensi individu anggota DPS, tetapi juga pada tata kelola internal DPS itu sendiri dan hubungannya dengan ekosistem fatwa yang lebih luas. Mekanisme kerja yang terstruktur di dalam DPS dan alur komunikasi yang jelas dengan Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) menjadi kunci bagi konsistensi dan legitimasi dari setiap opini syariah yang dikeluarkan.

Tata kelola DPS mencakup bagaimana DPS mengatur dirinya sendiri, seperti frekuensi rapat, kuorum, proses

pengambilan keputusan, dokumentasi fatwa, serta bagaimana ia berinteraksi dengan organ-organ lain di dalam bank. Sebuah DPS yang memiliki tata kelola yang baik akan mampu bekerja secara efisien, profesional, dan akuntabel.

Di sisi lain, DPS tidak beroperasi dalam ruang hampa fatwa. Ia adalah bagian dari sebuah hierarki otoritas syariah. Di tingkat nasional, DSN-MUI berfungsi sebagai 'lembaga legislatif' atau 'fatwa-maker' utama. DPS di tingkat bank lebih berfungsi sebagai 'lembaga yudikatif' yang menerapkan, menafsirkan, dan mengawasi pelaksanaan fatwa-fatwa tersebut dalam kasus-kasus spesifik di banknya. Hubungan yang sinergis dan saling menghormati antara DSN dan DPS sangat penting untuk menjaga kesatuan dan harmonisasi praktik keuangan syariah di seluruh negeri.

Mekanisme ini juga mencakup bagaimana DPS menangani situasi-situasi sulit, seperti adanya perbedaan pendapat internal atau ketika terjadi sengketa antara nasabah dan bank yang menyangkut aspek syariah. Peran DPS sebagai penengah atau pemberi opini ahli dalam resolusi sengketa menjadi salah satu fungsi pentingnya dalam menjaga keadilan dan kepercayaan.

10.3.1. Proses Penerbitan Fatwa DSN-MUI dan Implementasinya

Proses penerbitan fatwa oleh Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) adalah sebuah proses yang terstruktur dan melibatkan pengkajian yang mendalam dari berbagai perspektif. Proses ini biasanya dimulai dari adanya kebutuhan atau pertanyaan dari industri keuangan syariah.

1. **Inisiasi:** Sebuah lembaga keuangan syariah (LKS) melalui DPS-nya, atau asosiasi industri, menghadapi sebuah masalah atau ingin mengembangkan sebuah produk baru yang belum diatur secara eksplisit dalam fatwa yang sudah ada. Mereka mengajukan pertanyaan atau permohonan fatwa secara resmi kepada DSN-MUI.

2. **Pengkajian oleh Badan Pelaksana Harian (BPH) DSN:** Pertanyaan tersebut diterima dan dikaji oleh BPH DSN. BPH akan menyiapkan bahan-bahan kajian, termasuk landasan dalil dari Al-Qur'an dan Sunnah, pendapat ulama-ulama klasik (*fiqh muqaran*), serta analisis konteks bisnis modern dari para ahli ekonomi dan keuangan.

3. **Pembahasan dalam Rapat Pleno DSN:** Hasil kajian BPH kemudian dibawa ke dalam Rapat Pleno DSN, yang dihadiri oleh para ulama, pakar syariah, dan ahli ekonomi yang menjadi anggota DSN. Dalam rapat ini terjadi diskusi dan debat yang mendalam (*munazarah*) untuk membahas masalah tersebut dari berbagai sudut pandang.

4. **Pengambilan Keputusan (Istinbath Hukum):** Keputusan fatwa diambil secara kolektif. Jika terjadi perbedaan pendapat, akan diupayakan untuk mencari titik temu. DSN menggunakan berbagai metode *istinbath* hukum (penggalian hukum Islam) untuk sampai pada sebuah kesimpulan.

5. **Perumusan dan Publikasi Fatwa:** Setelah keputusan disepakati, fatwa tersebut akan dirumuskan dalam bahasa hukum yang jelas dan

sistematis, lengkap dengan pertimbangan, dasar hukum, dan ketentuannya. Fatwa ini kemudian dipublikasikan dan menjadi pedoman yang mengikat bagi seluruh LKS di Indonesia.

Implementasinya: Setelah sebuah fatwa DSN diterbitkan, DPS di setiap bank syariah memiliki tugas untuk **menerjemahkan dan mengimplementasikan** fatwa tersebut ke dalam konteks operasional banknya. DPS akan mempelajari fatwa tersebut dan kemudian mengeluarkan pedoman atau surat edaran internal kepada Direksi mengenai bagaimana produk atau transaksi harus distrukturkan agar sesuai dengan fatwa DSN yang baru. DPS juga yang akan mengawasi agar implementasinya di lapangan berjalan dengan benar.

10.3.2. Peran DPS dalam Resolusi Sengketa Transaksi Syariah

Selain fungsi pengawasan dan sertifikasi, DPS juga memiliki peran penting dalam proses penyelesaian sengketa, terutama pada tahap awal. Ketika terjadi perselisihan antara nasabah dan bank mengenai suatu transaksi yang melibatkan interpretasi prinsip syariah, nasabah dapat mengajukan pengaduan kepada bank.

Dalam proses penanganan pengaduan ini, unit kerja terkait di bank sering kali akan meminta **pendapat atau opini syariah** dari DPS mengenai pokok sengketa. Misalnya, jika seorang nasabah deposito *mudharabah* merasa pembagian bagi hasilnya tidak adil, DPS dapat

diminta untuk mereviu metode perhitungan yang digunakan oleh bank dan memberikan opini apakah metode tersebut sudah sesuai dengan akad dan prinsip keadilan syariah.

Opini dari DPS ini, meskipun tidak memiliki kekuatan hukum seperti putusan pengadilan, memiliki bobot moral dan keilmuan yang sangat tinggi. Opini ini akan menjadi dasar bagi bank untuk mengambil keputusan dalam menyelesaikan sengketa dengan nasabahnya, misalnya melalui mediasi atau negosiasi.

Jika penyelesaian di tingkat internal tidak tercapai, sengketa dapat dibawa ke lembaga penyelesaian sengketa eksternal. Sesuai UU Perbankan Syariah, jalur yang ditempuh bisa melalui **Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)** atau **Pengadilan Agama**. Dalam proses di lembaga-lembaga ini, opini yang pernah dikeluarkan oleh DPS mengenai kasus tersebut sering kali akan menjadi salah satu alat bukti atau pertimbangan penting bagi para arbiter atau hakim dalam membuat putusan.

10.3.3. Hubungan DPS dengan Regulator (OJK)

Hubungan antara Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan regulator utama, yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK), adalah hubungan yang bersifat sinergis dan saling melengkapi dalam kerangka pengawasan ganda (*dual supervision*). OJK fokus pada pengawasan aspek prudensial (kesehatan finansial dan manajemen risiko), sementara DPS fokus pada pengawasan kepatuhan syariah.

Hubungan ini diatur secara formal dalam peraturan OJK. Beberapa aspek kunci dari hubungan ini adalah:

1. **Persetujuan Pengangkatan:** Calon anggota DPS yang telah disetujui oleh RUPS bank harus diajukan ke OJK untuk mendapatkan persetujuan akhir sebelum dapat menjabat. OJK, biasanya setelah meminta rekomendasi dari DSN-MUI, akan melakukan uji kelayakan dan kepatutan (*fit and proper test*) terhadap calon tersebut.

2. **Kewajiban Pelaporan:** DPS memiliki kewajiban untuk menyampaikan laporan hasil pengawasan syariahnya secara berkala (biasanya semesteran dan tahunan) tidak hanya kepada RUPS, tetapi juga kepada Bank Indonesia dan OJK. Laporan ini menjadi salah satu input penting bagi OJK dalam menilai tingkat kesehatan dan tata kelola sebuah bank syariah secara keseluruhan.

3. **Saluran Komunikasi:** Terdapat saluran komunikasi langsung antara DPS dan OJK. Jika DPS menemukan adanya pelanggaran syariah yang signifikan dan berpotensi membahayakan bank atau nasabah, dan manajemen tidak menindaklanjuti rekomendasinya, DPS memiliki hak dan bahkan kewajiban untuk melaporkan hal tersebut secara langsung kepada OJK.

4. **Tindak Lanjut Temuan OJK:** Sebaliknya, jika dalam pemeriksaannya OJK menemukan adanya isu-isu yang berpotensi melanggar prinsip syariah, OJK dapat meminta DPS untuk melakukan pendalaman atau memberikan opini syariah atas temuan tersebut.

Sinergi antara pengawasan prudensial oleh OJK dan pengawasan syariah oleh DPS ini menciptakan sebuah sistem jaring pengaman yang komprehensif untuk memastikan bahwa bank syariah tidak hanya sehat secara finansial, tetapi juga sehat secara syariah.

10.4. Produk-Produk yang Memerlukan Verifikasi Ketat

Meskipun semua produk bank syariah harus melalui proses verifikasi oleh DPS, ada beberapa kategori produk yang secara inheren memiliki tingkat kompleksitas syariah yang lebih tinggi dan oleh karena itu memerlukan pengkajian dan pengawasan yang jauh lebih ketat. Produk-produk ini biasanya merupakan inovasi baru yang belum memiliki preseden yang jelas dalam fiqh klasik, atau merupakan produk yang sangat mirip dengan instrumen konvensional sehingga risiko untuk tergelincir ke dalam praktik yang dilarang menjadi sangat besar.

Area-area ini menjadi 'frontier' atau garis depan dari ijtihad keuangan kontemporer. Verifikasi yang ketat diperlukan tidak hanya untuk memastikan keabsahan akad, tetapi juga untuk menganalisis substansi dan dampak ekonomi dari produk tersebut agar sejalan dengan *Maqashid Syariah*. Kegagalan dalam melakukan verifikasi yang mendalam pada produk-produk ini dapat membuka pintu bagi kritik 'syariah di permukaan' dan merusak reputasi industri.

Tiga area utama yang saat ini menjadi fokus perhatian dan memerlukan verifikasi ketat adalah inovasi di bidang perbankan digital dan *fintech*, pengembangan instrumen pasar modal yang canggih, dan penggunaan kontrak hibrida yang semakin kompleks.

10.4.1. Produk Perbankan Digital dan FinTech Syariah

Perkembangan teknologi finansial (*fintech*) dan perbankan digital telah membawa disrupsi sekaligus peluang besar bagi industri keuangan syariah. Namun, kecepatan inovasi teknologi sering kali melampaui kecepatan pengembangan kerangka fiqh-nya. Hal ini menciptakan tantangan bagi DPS dan auditor syariah.

Beberapa isu yang memerlukan verifikasi ketat antara lain:

- **Keabsahan Akad Digital:** Bagaimana memastikan rukun dan syarat akad (terutama *ijab* dan *qabul*) terpenuhi secara sah dalam sebuah transaksi yang sepenuhnya terjadi melalui aplikasi, tanpa tatap muka atau dokumen fisik? Verifikasi harus dilakukan pada alur program dan *user interface* untuk memastikan adanya momen penawaran dan penerimaan yang jelas.
- ***Peer-to-Peer (P2P) Lending Syariah:*** Platform P2P mempertemukan langsung antara pemberi dana dan penerima pembiayaan. Verifikasi ketat diperlukan pada struktur akad yang digunakan (apakah benar-benar *mudharabah/musyarakah* atau hanya pinjaman dengan *fee* yang menyerupai bunga?), serta pada proses penyaringan peminjam dan penggunaan dananya.
- ***Artificial Intelligence (AI) dalam Credit Scoring:*** Penggunaan AI untuk menilai kelayakan pembiayaan membuka pertanyaan etis dan syariah. DPS harus memastikan bahwa algoritma

yang digunakan tidak mengandung bias yang diskriminatif dan bahwa keputusan akhir tetap melibatkan pertimbangan manusiawi, sejalan dengan prinsip keadilan.

- ***Smart Contract* di atas *Blockchain*:** Potensi penggunaan *smart contract* untuk mengeksekusi akad secara otomatis sangat menarik, tetapi juga penuh dengan tantangan syariah. Apakah 'kode' dapat dianggap sebagai akad yang sah? Bagaimana jika terjadi kesalahan dalam kode? Siapa yang bertanggung jawab?

10.4.2. Instrumen Pasar Modal Syariah (Sukuk dan Derivatif)

Pasar modal syariah terus berinovasi dengan menciptakan instrumen-instrumen yang semakin canggih untuk memenuhi kebutuhan pendanaan dan investasi yang kompleks. Instrumen-instrumen ini sering kali melibatkan struktur hibrida yang rumit dan memerlukan verifikasi syariah yang sangat mendalam.

- **Struktur Sukuk yang Kompleks:** Sukuk modern sering kali bukan lagi sekadar sukuk *ijarah* sederhana. Ada sukuk *mudharabah*, *musyarakah*, atau sukuk hibrida yang menggabungkan beberapa akad. DPS dan auditor harus 'membongkar' struktur ini lapis demi lapis untuk memastikan setiap komponennya patuh syariah dan bahwa imbal hasil yang dibayarkan benar-benar berasal dari kinerja aset yang mendasarinya, bukan bunga terselubung. Isu mengenai perdagangan sukuk di

pasar sekunder dan apakah ia merupakan jual beli utang (*bai' al-dayn*) juga menjadi poin verifikasi yang kritis.

- **Instrumen Derivatif Syariah:** Kebutuhan untuk lindung nilai (*hedging*) terhadap risiko pasar mendorong pengembangan instrumen derivatif syariah sebagai alternatif dari *futures* dan *options* konvensional. Instrumen seperti *Islamic Profit Rate Swap* (IPRS) atau *Shariah-compliant forward* biasanya memiliki struktur yang sangat kompleks, sering kali berbasis pada serangkaian janji (*wa'd*) atau transaksi *murabahah* komoditas. Verifikasi ketat diperlukan untuk memastikan bahwa instrumen ini benar-benar digunakan untuk tujuan lindung nilai yang riil dan tidak menjadi sarana spekulasi (*maysir*).

10.4.3. Produk Hybrid Contracts yang Kompleks

Seperti yang telah dibahas, kontrak hibrida (*al-'uqud al-murakkabah*) adalah penggabungan dua atau lebih akad dasar menjadi satu produk. Meskipun menjadi sumber inovasi yang penting, penggunaannya memerlukan kehati-hatian dan verifikasi yang ketat untuk menghindari beberapa jebakan syariah.

DPS dan auditor akan memeriksa beberapa hal krusial:

1. **Larangan Penggabungan yang Bertentangan:** Verifikasi dilakukan untuk memastikan bahwa akad-akad yang digabungkan tidak

saling bertentangan secara hukum. Misalnya, menggabungkan akad jual beli dengan akad pinjaman (*bai' wa salaf*) dalam satu transaksi dilarang oleh hadis.

2. **Ketergantungan (Taqayyud):** Apakah pelaksanaan satu akad dijadikan syarat untuk sahnya akad yang lain? Ketergantungan semacam ini sering kali tidak diperbolehkan. Setiap akad dalam rangkaian hibrida idealnya harus dapat berdiri sendiri secara sah.

3. **Tujuan (Niat):** Apakah tujuan akhir dari rangkaian akad hibrida ini adalah untuk mencapai sesuatu yang secara substansi dilarang oleh syariah? Ini adalah verifikasi terhadap potensi adanya trik hukum (*hilah*). Contoh klasik adalah transaksi *bai' al-'inah*, di mana serangkaian transaksi jual beli dilakukan hanya sebagai kamuflase untuk menghasilkan pinjaman berbunga.

4. **Urutan dan Konsekuensi Hukum:** Verifikasi yang sangat ketat dilakukan pada urutan eksekusi setiap akad. Misalnya, dalam *Musyarakah Mutanaqishah*, DPS harus memastikan bahwa konsekuensi hukum dari akad kemitraan (*syirkah*) benar-benar terwujud (adanya kepemilikan bersama) sebelum akad sewa (*ijarah*) dimulai.

Produk-produk seperti KPR MMq, Kartu Pembiayaan, dan produk tresuri terstruktur adalah contoh-contoh produk hibrida yang memerlukan 'kaca pembesar' syariah yang sangat teliti dalam proses verifikasinya.

10.5. Pemurnian Harta (Tathhir)

Konsep *Tathhir* atau pemurnian adalah mekanisme fundamental dalam akuntansi dan kepatuhan syariah yang berfungsi untuk menjaga kesucian modal dan keuntungan sebuah lembaga keuangan Islam. Ia adalah sebuah proses yang mengakui bahwa dalam operasional bisnis yang kompleks dan sering kali berinteraksi dengan lingkungan konvensional, sebuah bank syariah mungkin tidak dapat sepenuhnya terhindar dari perolehan pendapatan yang statusnya tidak sesuai dengan prinsip syariah. Alih-alih mengabaikan atau mengakui pendapatan 'kotor' ini, syariah memerintahkan agar pendapatan tersebut diidentifikasi, dipisahkan, dan disucikan dengan cara menyalurkannya untuk kemaslahatan umum.

Mekanisme *tathhir* ini menunjukkan komitmen yang mendalam dari keuangan Islam terhadap prinsip bahwa tujuan tidak menghalalkan cara. Keuntungan finansial yang diperoleh melalui cara yang tidak benar tidak memiliki nilai berkah dan tidak boleh dinikmati, baik oleh bank (pemegang saham) maupun oleh nasabah penyimpan dana. Proses ini merupakan jaring pengaman terakhir yang memastikan bahwa laba bersih yang pada akhirnya didistribusikan adalah laba yang benar-benar halal.

Pengelolaan proses *tathhir* ini harus dilakukan dengan tingkat transparansi dan akuntabilitas yang tinggi, di bawah pengawasan ketat dari Dewan Pengawas Syariah. Ini mencakup prosedur yang jelas mulai dari definisi dan identifikasi pendapatan non-halal, pengukuran dan pemisahannya, hingga mekanisme penyalurannya yang tepat sasaran.

10.5.1. Definisi Pendapatan Non-Halal (PNH) dan Sumbernya

Pendapatan Non-Halal (PNH) didefinisikan sebagai setiap pendapatan yang diterima oleh sebuah lembaga keuangan syariah yang berasal dari sumber-sumber atau melalui transaksi-transaksi yang tidak sesuai dengan prinsip syariah. PNH ini harus dibedakan dari kerugian akibat risiko bisnis normal. PNH adalah pendapatan yang 'masuk', tetapi statusnya cacat secara syariah.

Sumber-sumber PNH bisa sangat beragam, antara lain:

1. **Denda Keterlambatan:** Ini adalah sumber PNH yang paling umum. Ketika bank mengenakan denda (*ta'zir*) kepada nasabah pembiayaan yang mampu tetapi menunda pembayaran, dana denda tersebut tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank karena akan menyerupai bunga.
2. **Pendapatan Bunga Insidental:** Bank syariah mungkin menerima pendapatan bunga dari penempatan dana di bank koresponden konvensional di luar negeri untuk tujuan transaksi perdagangan, atau dari rekening giro di bank sentral yang masih memberikan bunga.
3. **Pendapatan dari Transaksi Cacat Syariah:** Jika setelah diaudit, sebuah transaksi pembiayaan ditemukan memiliki cacat akad (misalnya, proses *murabahah*-nya tidak benar), maka sebagian atau seluruh pendapatan margin dari transaksi tersebut sejak awal dapat diklasifikasikan oleh DPS sebagai PNH.
4. **Pendapatan dari Investasi yang Tidak Sesuai Syariah:** Jika sebuah saham dalam portofolio

investasi bank yang pada awalnya syariah kemudian dinyatakan tidak lagi syariah (misalnya, karena rasio utang ribawinya melebihi ambang batas), maka dividen atau *capital gain* yang diperoleh dari penjualan saham tersebut setelah statusnya berubah menjadi non-halal dapat dianggap sebagai PNH.

Identifikasi yang akurat terhadap sumber-sumber ini memerlukan sistem akuntansi dan monitoring yang cermat.

10.5.2. Prosedur Pengukuran dan Penarikan PNH

Setelah sumber-sumber PNH diidentifikasi, bank harus memiliki prosedur yang sistematis untuk mengukur dan memisahkannya dari pendapatan halal.

1. **Pengukuran:** Unit akuntansi dan kepatuhan syariah bertanggung jawab untuk menghitung secara akurat jumlah PNH yang diterima dalam satu periode (biasanya bulanan). Misalnya, menghitung total denda yang diterima dari semua nasabah, atau menghitung porsi pendapatan bunga yang masuk dari rekening nostro di luar negeri.
2. **Pencatatan Terpisah:** Jumlah PNH yang telah diukur ini harus segera dicatat dalam sebuah akun terpisah di buku besar. Ia tidak boleh sekalipun dimasukkan atau dicampur dengan akun-akun pendapatan operasional bank seperti pendapatan margin atau pendapatan bagi hasil.

3. **Penarikan dan Pemindahan Dana:** Secara fisik (atau secara akuntansi), dana sebesar PNH yang terkumpul tersebut harus ditarik dari kas operasional bank dan dipindahkan ke dalam sebuah rekening khusus. Rekening ini biasanya dinamakan **"Rekening Dana Kebajikan"** atau **"Rekening Qardh wal Khairat"**. Rekening ini berada di luar neraca komersial bank dan dikelola untuk tujuan sosial.

4. **Verifikasi oleh Auditor dan DPS:** Seluruh proses pengukuran dan pemindahan ini menjadi salah satu objek utama dalam Audit Syariah. Auditor akan memverifikasi apakah perhitungannya sudah benar dan apakah proses pemisahannya telah dilakukan secara disiplin. DPS akan mereviu dan menyetujui laporan PNH ini secara berkala.

Prosedur yang disiplin ini memastikan tidak ada 'kebocoran' pendapatan non-halal ke dalam aliran laba bank.

10.5.3. Penyaluran Dana Tathhir untuk Kepentingan Sosial

Dana PNH yang telah terkumpul di Rekening Dana Kebajikan tidak boleh didiamkan. Ia harus segera disalurkan untuk tujuan-tujuan yang membawa kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*). Namun, penting untuk dicatat bahwa karena dana ini berasal dari sumber yang tidak baik, ia **tidak boleh** digunakan untuk tujuan ibadah murni atau hal-hal yang bersifat suci.

Berdasarkan fatwa DSN-MUI dan panduan dari para ulama:

- **Penggunaan yang Diperbolehkan:** Dana *tathhir* dapat digunakan untuk membiayai pembangunan atau perbaikan fasilitas umum yang dapat dimanfaatkan oleh seluruh masyarakat tanpa memandang agamanya. Contohnya termasuk:
    - Pembangunan atau perbaikan jembatan, jalan desa, dan saluran irigasi.
    - Pembangunan toilet umum, tempat sampah, atau fasilitas sanitasi.
    - Bantuan untuk korban bencana alam.
    - Program pengentasan kemiskinan atau pemberdayaan ekonomi kaum dhuafa (tetapi bukan sebagai modal zakat).
    - Disalurkan kepada lembaga-lembaga sosial yang mengelola program-program kemaslahatan umum.
- **Penggunaan yang Tidak Diperbolehkan:** Dana *tathhir* tidak boleh digunakan untuk:
    - Pembangunan atau renovasi masjid, mushala, atau madrasah.
    - Pembelian Al-Qur'an atau kitab-kitab agama.
    - Membiayai kegiatan dakwah atau acara-acara keagamaan.
    - Digunakan untuk membayar biaya operasional bank itu sendiri.

Keputusan mengenai alokasi dan penyaluran dana *tathhir* ini harus diambil oleh manajemen bank **atas persetujuan dari Dewan Pengawas Syariah**. DPS memastikan bahwa penyaluran dana tersebut benar-benar ditujukan untuk kemaslahatan umum dan tidak melanggar ketentuan syariah.

Bank kemudian wajib melaporkan secara transparan mengenai total PNH yang diterima dan rincian penyalurannya dalam **Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Kebajikan**, yang merupakan bagian dari laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan. Mekanisme *tathhir* yang transparan ini menjadi bukti nyata dari komitmen bank syariah terhadap akuntabilitas dan integritas.

KESIMPULAN

Bab kesepuluh ini telah menegaskan peran krusial dari fungsi audit syariah dan mekanisme kepatuhan produk sebagai pilar penjamin integritas dalam ekosistem tata kelola bank syariah. Terungkap bahwa audit dalam konteks syariah bersifat multi-lapis, mencakup audit keuangan, operasional, dan yang paling unik, audit syariah. Audit Syariah berfungsi sebagai proses verifikasi independen yang sistematis, bertujuan untuk memberikan keyakinan (*assurance*) kepada seluruh pemangku kepentingan bahwa operasional bank telah berjalan sesuai dengan fatwa dan prinsip-prinsip syariah yang berlaku.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa metodologi audit syariah yang efektif melibatkan pengujian kepatuhan akad secara detail, verifikasi sumber pendapatan untuk memisahkan yang halal dan non-halal, serta pelaporan yang transparan kepada Direksi dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Hubungan sinergis antara DPS di tingkat

bank dengan Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) di tingkat nasional menjadi kunci bagi harmonisasi dan legitimasi fatwa. Telah diidentifikasi pula bahwa area-area inovasi seperti perbankan digital, instrumen pasar modal yang kompleks, dan produk hibrida memerlukan tingkat verifikasi syariah yang jauh lebih ketat karena potensi risikonya yang lebih tinggi.

Perdebatan kontemporer utama dalam bidang ini adalah mengenai standardisasi kompetensi dan independensi auditor syariah, baik internal maupun eksternal. Terdapat kebutuhan mendesak untuk mengembangkan program sertifikasi dan kerangka kerja profesional yang diakui secara global untuk profesi auditor syariah. Selain itu, harmonisasi antara standar audit syariah internasional (seperti yang dikeluarkan AAOIFI) dengan standar audit nasional di berbagai yurisdiksi masih menjadi tantangan yang berkelanjutan untuk memastikan kualitas dan komparabilitas proses audit secara global.

Celah riset yang signifikan untuk dieksplorasi lebih lanjut mencakup pengembangan teknik audit berbantuan komputer (*computer-assisted audit techniques* - CAATs) yang secara spesifik dirancang untuk mengaudit transaksi syariah dalam lingkungan perbankan digital yang bervolume tinggi. Studi mengenai efektivitas berbagai struktur tata kelola syariah (misalnya, peran komite audit syariah) dalam meningkatkan kualitas kepatuhan juga akan memberikan wawasan berharga. Terakhir, penelitian mengenai dampak dari pengungkapan hasil audit syariah terhadap persepsi dan kepercayaan investor serta nasabah merupakan area yang relevan untuk memperkuat argumen bisnis dari investasi pada fungsi audit syariah yang kuat.

GLOSARIUM BAB

- **Audit Keuangan**: Proses pemeriksaan laporan keuangan historis suatu entitas untuk memberikan opini mengenai kewajaran penyajiannya sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

- **Audit Operasional**: Proses peninjauan terhadap prosedur dan metode operasional suatu organisasi untuk menilai efektivitas, efisiensi, dan keekonomisannya.
- **Audit Syariah (*Shariah Audit*)**: Proses pemeriksaan yang independen dan sistematis untuk memberikan keyakinan mengenai tingkat kepatuhan suatu entitas terhadap prinsip-prinsip dan aturan syariah.
- **Fatwa**: Sebuah opini atau putusan hukum Islam yang dikeluarkan oleh seorang ulama atau lembaga yang berwenang (seperti DSN-MUI) mengenai suatu masalah.
- **Ijtihad**: Proses penalaran dan penggalian hukum oleh seorang ahli syariah untuk menentukan hukum suatu masalah yang belum diatur secara eksplisit dalam Al-Qur'an dan Sunnah.
- **Kontrak Hibrida (*Hybrid Contract*)**: Sebuah produk atau struktur transaksi yang menggabungkan dua atau lebih akad dasar syariah menjadi satu kesatuan.
- **Opini Kepatuhan Syariah**: Pernyataan formal yang dikeluarkan oleh auditor syariah atau DPS yang menyimpulkan tingkat kesesuaian operasional bank dengan prinsip syariah.
- **Pengujian Kepatuhan Akad**: Prosedur audit yang bertujuan untuk memverifikasi apakah dokumentasi dan eksekusi sebuah kontrak transaksi telah memenuhi rukun dan syarat dari akad syariah yang relevan.
- ***Smart Contract***: Program komputer yang berjalan di atas *blockchain* yang secara otomatis mengeksekusi, mengontrol, atau mendokumentasikan peristiwa dan tindakan yang relevan secara hukum sesuai dengan ketentuan perjanjian.

- ***Tathhir* (Pemurnian)**: Proses mengidentifikasi, memisahkan, dan menyalurkan Pendapatan Non-Halal (PNH) untuk tujuan sosial guna membersihkan harta atau keuntungan dari unsur-unsur yang tidak sesuai syariah.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). (2018). *Governance Standards for Islamic Financial Institutions*. AAOIFI.
- Al-Hussaini, K., & Ku Ismail, K. N. I. (2022). Shari'ah audit quality: Exploring the role of Shari'ah auditors' competence and independence. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 13*(5), 785-802. https://doi.org/10.1108/JIABR-07-2021-0201
- Al-Rai, Z. A. (2021). The role of Shariah Supervisory Boards in Islamic Fintech. *Journal of Islamic Finance, 10*(1), 33-48.
- Chapra, M. U., & Ahmed, H. (2002). *Corporate Governance in Islamic Financial Institutions*. Islamic Research and Training Institute (IRTI).
- Ghayad, R. (2008). Corporate governance and the global performance of Islamic banks. *Humanomics, 24*(3), 207-216. https://doi.org/10.1108/08288660810899368
- Kasim, N., & Sanusi, Z. M. (2013). Emerging issues for Shari'ah audit in Islamic Financial Institutions. *Journal of Modern Accounting and Auditing, 9*(7), 965-973.
- Lahsasna, A. (2021). *Shari'ah Issues in Islamic Finance*. IBFIM.
- PBI No. 13/2/PBI/2011 tentang Pelaksanaan Fungsi Kepatuhan Bank Umum.

- Rahman, A. A., & Bukair, A. A. (2023). Shariah audit effectiveness: the role of Shariah committee and internal Shariah audit. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 14*(1), 118-135. https://doi.org/10.1108/JIABR-11-2020-0348
- Shafii, Z., Abidin, A. Z. Z., & Salleh, S. (2014). Integrated Shariah and quality management system for Islamic financial institutions. *International Journal of Economics, Management and Accounting, 22*(1), 1-28.

BAGIAN IV

INTEGRASI SOSIAL, DIGITAL, DAN STRATEGI *MASA DEPAN*

BAB XI

PERAN SOSIAL BANK SYARIAH (ZISWAF DAN LKM)

PENDAHULUAN

Setelah mendalami aspek-aspek komersial dan manajerial dari perbankan syariah, pembahasan kini memasuki sebuah dimensi yang menjadi pembeda fundamental lainnya: peran sosial. Berbeda dari lembaga keuangan konvensional yang fungsi utamanya adalah maksimalisasi laba bagi pemegang saham, bank syariah mengemban sebuah mandat ganda (*dual mandate*). Ia tidak hanya dituntut untuk menjadi entitas bisnis yang sehat dan profitabel, tetapi juga secara inheren diharapkan untuk berfungsi sebagai agen pembangunan sosial dan pemberdayaan ekonomi umat. Peran sosial ini bukanlah sekadar aktivitas *Corporate Social Responsibility* (CSR) tambahan, melainkan merupakan bagian tak terpisahkan dari DNA dan *Maqashid* (tujuan) keberadaannya.

Bab ini akan mengeksplorasi bagaimana bank syariah secara institusional mengintegrasikan fungsi komersial dan fungsi sosialnya. Jembatan utama yang menghubungkan kedua dunia ini adalah melalui

keterlibatan bank dalam ekosistem filantropi Islam, yang dikenal dengan akronim ZISWAF: Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf. Instrumen-instrumen ini, yang merupakan pilar dari sistem jaring pengaman sosial dalam Islam, menemukan mitra strategis dalam infrastruktur dan keahlian yang dimiliki oleh perbankan syariah.

Pembahasan akan dimulai dengan menganalisis bagaimana bank syariah memposisikan dirinya dalam ekosistem lembaga sosial Islam. Akan ditelaah peran bank sebagai 'penjaga gerbang' (*gatekeeper*) yang efisien dalam menghimpun dana-dana sosial dari masyarakat luas, serta bagaimana bank menjalin kemitraan strategis dengan lembaga-lembaga pengelola ZISWAF yang sudah ada, seperti Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dan berbagai badan wakaf, untuk memastikan penyaluran yang efektif dan berdampak.

Fokus kemudian akan diarahkan pada pengelolaan masing-masing komponen ZISWAF. Akan dibedah bagaimana mekanisme penghimpunan dan penyaluran dana zakat, terutama untuk tujuan produktif yang dapat mengubah mustahik (penerima) menjadi muzakki (pembayar zakat). Selanjutnya, kita akan menyelami salah satu area inovasi paling dinamis dalam keuangan sosial syariah, yaitu pengembangan wakaf tunai (*cash waqf*). Peran bank sebagai Lembaga Penerima Wakaf Uang (LKWU) dan potensinya dalam mengelola dana abadi umat melalui instrumen inovatif seperti *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS) akan menjadi sorotan utama.

Selain instrumen filantropi, bab ini juga akan membahas peran bank syariah dalam mempromosikan inklusi keuangan melalui pembiayaan bersubsidi atau non-profit. Penggunaan akad *Qardh Hasan* (pinjaman kebajikan) sebagai komitmen sosial bank untuk segmen ultra mikro akan dianalisis. Keterlibatan bank dalam program *linkage* dengan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Syariah seperti Baitul Maal wat Tamwil (BMT) juga akan menunjukkan bagaimana bank besar dapat membantu memperkuat lembaga keuangan akar rumput.

Sebagai penutup, bab ini akan mengangkat isu krusial mengenai pengukuran dampak. Bagaimana kita bisa mengetahui apakah peran sosial yang dijalankan oleh bank syariah benar-benar efektif dan membawa perubahan? Metodologi pengukuran kinerja *Maqashid Syariah* dan konsep pelaporan sosial (*social reporting*) akan diperkenalkan sebagai alat untuk mengukur dan mengkomunikasikan dampak sosial yang telah diciptakan oleh bank, melampaui sekadar angka-angka finansial.

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan dapat melihat wajah perbankan syariah yang utuh: sebagai sebuah institusi hibrida yang secara cerdas berupaya menyelaraskan antara pencarian keuntungan dan pengejaran keberkahan, antara logika pasar dan mandat moral untuk melayani umat.

11.1. Integrasi Bank Syariah dengan Lembaga Sosial

Peran sosial bank syariah tidak dijalankan secara terisolasi. Untuk dapat menciptakan dampak yang luas dan berkelanjutan, bank syariah perlu mengintegrasikan dirinya ke dalam jaringan atau ekosistem lembaga-lembaga sosial Islam yang telah ada. Kemitraan strategis ini memungkinkan terjadinya spesialisasi dan sinergi: bank syariah unggul dalam hal infrastruktur keuangan, jangkauan nasabah, dan manajemen dana, sementara lembaga-lembaga sosial seperti amil zakat dan nazhir wakaf memiliki keahlian dalam identifikasi kebutuhan, program pemberdayaan, dan interaksi langsung dengan masyarakat di akar rumput.

Integrasi ini menempatkan bank syariah pada posisi yang sangat strategis sebagai **penjaga gerbang (*gatekeeper*) atau agregator dana sosial**. Dengan jaringan cabangnya yang luas, platform perbankan digital yang canggih, dan basis nasabah jutaan orang, bank syariah menjadi kanal yang sangat

efisien untuk menghimpun dana ZISWAF dari masyarakat. Jauh lebih mudah bagi seorang nasabah untuk membayar zakat atau berwakaf tunai melalui pemotongan otomatis dari rekening atau fitur di *mobile banking*-nya, daripada harus datang langsung ke kantor lembaga zakat. Peran sebagai penghimpun ini secara signifikan meningkatkan potensi pengumpulan dana sosial secara nasional.

Namun, peran bank tidak berhenti pada penghimpunan. Untuk memastikan dana tersebut disalurkan secara efektif, bank menjalin **kerja sama kemitraan** dengan lembaga-lembaga sosial yang memiliki legitimasi dan rekam jejak yang baik. Di Indonesia, mitra utama untuk dana zakat adalah **Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS)** dan berbagai Lembaga Amil Zakat (LAZ) swasta yang telah terakreditasi. Bank akan secara periodik mentransfer dana zakat yang terhimpun kepada BAZNAS/LAZ untuk kemudian didistribusikan melalui program-program mereka.

Demikian pula dalam hal wakaf, bank syariah yang telah ditunjuk sebagai **Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU)** oleh Badan Wakaf Indonesia (BWI) akan bekerja sama dengan para **Nazhir** (pengelola wakaf) profesional. Bank dapat berperan menghimpun dana wakaf tunai, dan kemudian menyalurkannya kepada nazhir-nazhir yang memiliki proyek-proyek wakaf produktif untuk dikelola.

Di luar ZISWAF, program **Corporate Social Responsibility (CSR) Syariah** juga menjadi wujud integrasi sosial. Berbeda dari CSR konvensional yang sering kali bersifat filantropis umum, CSR Syariah idealnya dirancang agar sejalan dengan *Maqashid Syariah*. Program-programnya diarahkan untuk memberikan solusi yang berkelanjutan terhadap masalah-

masalah sosial, seperti program beasiswa pendidikan, pelatihan keterampilan untuk UMKM, atau pembangunan fasilitas air bersih. Pengelolaan dana CSR ini juga harus transparan dan akuntabel.

Melalui model-model integrasi ini, terciptalah sebuah ekosistem keuangan sosial syariah yang lebih kuat, profesional, dan terstruktur. Bank menyediakan 'pipa' infrastruktur finansialnya, sementara lembaga sosial menyediakan 'ujung tombak' program pemberdayaannya di lapangan.

Analogi/Contoh Kasus:

Bayangkan sebuah **sungai besar** yang airnya melimpah (**dana sosial dari masyarakat**). Di masa lalu, setiap warga mengambil air dengan embernya masing-masing dan menyiramkannya ke ladang-ladang kecil secara sporadis. Hasilnya tidak optimal. **Bank Syariah** datang dan membangun sebuah **bendungan dan jaringan pipa irigasi modern (infrastruktur penghimpunan)**. Kini, air dari sungai dapat ditampung dan dikumpulkan secara masif dan efisien. Namun, bank bukanlah seorang petani ahli. Oleh karena itu, bank bekerja sama dengan **kelompok-kelompok tani lokal (BAZNAS, Nazhir Wakaf)** yang paling memahami kondisi tanah dan kebutuhan setiap petak sawah. Bank akan membuka katup-katup pipa irigasinya dan mengalirkan air sesuai dengan permintaan dan perencanaan dari kelompok tani tersebut. Kelompok tani inilah yang akan memastikan air sampai ke sawah yang tepat, dengan jumlah yang tepat, dan pada waktu yang tepat. Sinergi antara pengelola bendungan (bank) dan para ahli pertanian (lembaga sosial) inilah yang akan menghasilkan panen yang berlipat ganda bagi seluruh desa.

11.1.1. Peran Bank Syariah sebagai Gatekeeper Dana ZISWAF

Posisi unik bank syariah sebagai lembaga keuangan yang dipercaya oleh jutaan nasabah menempatkannya pada peran yang sangat efektif sebagai *gatekeeper* atau gerbang utama pengumpulan dana Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF). Peran ini memanfaatkan keunggulan komparatif bank dalam hal jangkauan, teknologi, dan kepercayaan.

Jangkauan Luas: Dengan ribuan kantor cabang dan ATM yang tersebar di seluruh negeri, bank syariah menyediakan titik akses fisik yang sangat mudah dijangkau oleh masyarakat yang ingin menunaikan kewajiban atau anjuran filantropinya. Nasabah tidak perlu lagi mencari-cari di mana lokasi kantor lembaga amil zakat atau badan wakaf.

Teknologi Canggih: Keunggulan terbesar terletak pada pemanfaatan platform perbankan digital. Bank syariah modern mengintegrasikan fitur-fitur pembayaran ZISWAF langsung ke dalam aplikasi *mobile banking* dan *internet banking* mereka. Fitur-fitur ini sering kali dilengkapi dengan:

- **Kalkulator Zakat:** Membantu nasabah menghitung secara otomatis kewajiban zakat penghasilan atau zakat maal mereka berdasarkan data saldo dan transaksi.
- **Autodebet Zakat:** Memungkinkan nasabah untuk mengatur pemotongan zakat penghasilan secara otomatis setiap bulannya pada tanggal gajian.

- **Pembayaran via QRIS:** Memudahkan pembayaran infak dan sedekah secara instan di berbagai tempat (misalnya, kotak amal digital di masjid).
- **Platform Wakaf Tunai Digital:** Menyediakan platform bagi nasabah untuk berwakaf tunai mulai dari nominal yang sangat kecil, lengkap dengan pilihan proyek wakaf yang ingin didanai.

Membangun Kepercayaan: Transaksi melalui bank memberikan rasa aman dan transparansi bagi para donatur. Mereka akan menerima bukti transaksi yang sah dan tercatat secara rapi, yang dapat digunakan untuk pelaporan pajak (karena zakat dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak di Indonesia).

Dengan menjadi *gatekeeper* yang efisien, bank syariah secara signifikan mengurangi 'biaya transaksi' dalam beramal, membuatnya menjadi lebih mudah, cepat, dan terpercaya. Peran ini tidak hanya membantu meningkatkan potensi pengumpulan dana sosial secara eksponensial, tetapi juga memperkuat 'kelengketan' (*stickiness*) nasabah dengan bank, karena bank tidak hanya dilihat sebagai penyedia layanan finansial, tetapi juga sebagai mitra dalam menjalankan ibadah dan kebaikan sosial.

11.1.2. Kerjasama Bank dengan Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dan Lembaga Wakaf

Setelah berhasil menghimpun dana ZISWAF, bank syariah tidak menyalurkannya secara langsung. Untuk

memastikan profesionalisme, kepatuhan syariah dalam penyaluran, dan efektivitas program, bank menjalin kemitraan formal dengan lembaga-lembaga yang memiliki otoritas dan keahlian di bidangnya.

Kerja Sama Zakat (dengan BAZNAS dan LAZ):

- Bank syariah akan menandatangani Nota Kesepahaman (MoU) dengan Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) atau Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang telah mendapatkan izin resmi dari pemerintah.
- Dalam MoU ini, bank diposisikan sebagai **Unit Pengumpul Zakat (UPZ)**.
- Mekanismenya adalah dana zakat, infak, dan sedekah (ZIS) yang terkumpul dari nasabah melalui berbagai kanal bank akan ditampung dalam sebuah rekening khusus atas nama BAZNAS/LAZ.
- Secara periodik (misalnya, bulanan), bank akan melaporkan dan mentransfer dana ZIS yang terkumpul tersebut ke rekening induk BAZNAS/LAZ.
- Selanjutnya, BAZNAS/LAZ-lah yang bertanggung jawab penuh atas proses pendistribusian dan pendayagunaan dana tersebut kepada para mustahik sesuai dengan syariat Islam dan peraturan perundang-undangan.
- Sebagai imbalan atas fungsinya sebagai UPZ, bank dapat menerima bagian dari dana ZIS tersebut

sebagai 'hak amil', sesuai dengan kesepakatan dan ketentuan syariah, untuk menutupi biaya operasional yang timbul.

Kerja Sama Wakaf (dengan Badan Wakaf Indonesia - BWI dan Nazhir):

- Untuk dapat menghimpun wakaf tunai, sebuah bank syariah harus terlebih dahulu mendapatkan sertifikat penunjukan sebagai **Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU)** dari Badan Wakaf Indonesia (BWI).
- Setelah ditunjuk, bank dapat menerima setoran wakaf tunai dari masyarakat (*wakif*).
- Bank kemudian akan bekerja sama dengan para **Nazhir** (pengelola wakaf) yang profesional dan terdaftar di BWI. Nazhir-lah yang memiliki program atau proyek-proyek wakaf produktif (misalnya, membangun rumah sakit, sekolah, atau sentra bisnis).
- Bank dapat berperan sebagai 'etalase' di mana para *wakif* dapat melihat dan memilih proyek-proyek wakaf dari berbagai nazhir yang ingin mereka danai.
- Dana wakaf tunai yang terkumpul kemudian akan disalurkan oleh bank kepada nazhir yang dipilih untuk dikelola. Bank juga dapat berperan sebagai pengawas atau manajer investasi dari dana wakaf tersebut, sesuai dengan kesepakatan.

Kerja sama kemitraan ini menciptakan sebuah sistem yang akuntabel dan terspesialisasi, memastikan bahwa setiap lembaga fokus pada kompetensi intinya masing-masing.

11.1.3. Program CSR Syariah dan Kriteria Pengelolaannya

Di luar ZISWAF yang merupakan dana titipan dari umat, bank syariah juga memiliki program tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* (CSR) yang sumber dananya berasal dari laba perusahaan itu sendiri. Program CSR Syariah memiliki karakteristik yang membedakannya dari CSR pada umumnya.

Karakteristik CSR Syariah:

- **Berbasis *Maqashid Syariah*:** Program CSR tidak hanya bersifat karitatif atau filantropis semata, tetapi dirancang secara strategis untuk mendukung pencapaian tujuan-tujuan luhur syariah (pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta).
- **Fokus pada Pemberdayaan:** Prioritas diberikan kepada program-program yang bersifat memberdayakan dan berkelanjutan (*sustainable*), bukan sekadar bantuan sesaat. Contohnya adalah pelatihan kewirausahaan, beasiswa pendidikan, atau program pertanian organik.
- **Menghindari yang Haram:** Dana CSR tidak boleh digunakan untuk mensponsori kegiatan yang bertentangan dengan nilai-nilai Islam.

Kriteria Pengelolaan CSR Syariah:

Pengelolaan dana CSR Syariah harus memenuhi kriteria tata kelola yang baik untuk memastikan transparansi dan efektivitas.

1. **Alokasi yang Jelas:** Bank harus memiliki kebijakan yang jelas mengenai persentase laba yang akan dialokasikan untuk dana CSR setiap tahunnya.
2. **Perencanaan Program yang Terukur:** Setiap program CSR harus memiliki tujuan yang jelas, indikator kinerja kunci (*Key Performance Indicators* - KPIs), dan target penerima manfaat yang terdefinisi dengan baik.
3. **Implementasi Profesional:** Pelaksanaan program dapat dilakukan sendiri oleh bank atau bekerja sama dengan lembaga-lembaga non-pemerintah (NGO) yang memiliki keahlian di bidangnya.
4. **Pengawasan dan Evaluasi:** Harus ada mekanisme untuk memantau pelaksanaan program dan mengevaluasi dampaknya secara periodik.
5. **Pelaporan Transparan:** Bank wajib melaporkan realisasi program dan penggunaan dana CSR-nya dalam Laporan Keberlanjutan atau Laporan Tahunan perusahaan.

Dengan mengelola CSR secara strategis dan profesional, bank syariah dapat menggunakan sebagian dari keuntungannya untuk menciptakan dampak sosial

positif yang terukur, memperkuat reputasi perusahaan, dan pada akhirnya, mewujudkan perannya sebagai institusi yang membawa rahmat bagi lingkungan sekitarnya.

11.2. Pengelolaan Dana Zakat dan Infaq

Pengelolaan dana Zakat dan Infaq (sering disatukan dengan Sedekah) merupakan salah satu manifestasi paling konkret dari peran sosial bank syariah. Sebagai institusi yang dipercaya oleh masyarakat muslim, bank syariah memiliki potensi besar untuk mengoptimalkan penghimpunan dan memfasilitasi penyaluran dana-dana keislaman ini. Namun, penting untuk diingat bahwa dalam pengelolaan dana ini, bank umumnya bertindak sebagai fasilitator atau agen pengumpul (*amil* tidak langsung), bukan sebagai pengelola akhir. Pengelolaan dana zakat dan infaq harus dilakukan dengan tingkat amanah, transparansi, dan kepatuhan syariah yang tertinggi.

Mekanisme yang dibangun oleh bank syariah bertujuan untuk membuat proses berzakat dan berinfaq menjadi semudah dan seefisien mungkin bagi nasabah. Dengan menghilangkan hambatan-hambatan transaksional, diharapkan tingkat partisipasi masyarakat dalam menunaikan kewajiban zakat dan anjuran berinfaq akan meningkat secara signifikan. Hal ini pada gilirannya akan memperbesar potensi dana sosial umat yang dapat digunakan untuk program-program pengentasan kemiskinan dan pemberdayaan.

Bank syariah harus memastikan adanya pemisahan yang sangat tegas antara dana ZIS (Zakat, Infak, Sedekah) dengan dana operasional bank. Dana ZIS adalah dana amanah milik umat yang tidak boleh sekalipun digunakan untuk kegiatan komersial bank.

Untuk itu, diperlukan sistem akuntansi dan rekening khusus yang dapat menjamin pemisahan ini.

Transparansi menjadi kunci utama dalam pengelolaan dana ZIS. Bank harus mampu menyediakan laporan yang jelas dan mudah diakses bagi para donatur mengenai berapa dana yang terkumpul dan kepada lembaga amil zakat mana dana tersebut telah disalurkan. Kepercayaan publik akan terbangun jika mereka yakin bahwa setiap rupiah dana sosial yang mereka titipkan melalui bank akan sampai kepada pihak yang tepat dan dikelola secara profesional.

11.2.1. Mekanisme Penghimpunan Zakat dari Nasabah dan Karyawan

Bank syariah menerapkan berbagai mekanisme untuk mempermudah proses penghimpunan zakat, baik dari nasabah eksternal maupun dari internal (karyawan).

Penghimpunan dari Nasabah:

- **Fitur *Mobile/Internet Banking*:** Ini adalah kanal yang paling populer. Nasabah dapat mengakses menu khusus "ZISWAF" atau "Donasi", memilih jenis zakat (misalnya, Zakat Penghasilan, Zakat Maal), memasukkan nominal, dan memilih lembaga amil zakat (BAZNAS/LAZ) yang dituju. Aplikasi sering kali dilengkapi kalkulator zakat untuk membantu perhitungan.
- **Autodebet Zakat Penghasilan:** Nasabah dapat memberikan kuasa (melalui formulir atau pengaturan di *mobile banking*) kepada bank untuk

secara otomatis mendebet rekeningnya setiap bulan pada tanggal tertentu (biasanya tanggal gajian) untuk pembayaran zakat penghasilan.

- ***Counter Teller* di Cabang:** Nasabah juga dapat membayar zakat secara tunai atau melalui pemindahbukuan di kantor cabang bank, di mana teller akan membantu prosesnya.
- **Kanal ATM:** Beberapa ATM bank syariah juga dilengkapi dengan menu pembayaran zakat.

Penghimpunan dari Karyawan (Internal):

- Bank syariah, sebagai institusi yang menjunjung tinggi nilai Islam, biasanya memiliki kebijakan internal yang sangat mendorong karyawannya untuk menunaikan zakat.
- Mekanisme yang paling umum adalah melalui pemotongan gaji (*payroll deduction*). Karyawan secara sukarela mendaftar untuk program ini, dan setiap bulan, bagian SDM atau keuangan akan secara otomatis memotong 2.5% dari gaji karyawan yang telah mencapai *nisab* dan menyetorkannya ke rekening penampungan zakat.
- Bank kemudian secara kolektif akan menyalurkan total zakat karyawan yang terkumpul kepada BAZNAS/LAZ mitra.

Melalui mekanisme-mekanisme ini, bank syariah berperan sebagai **Unit Pengumpul Zakat (UPZ)** yang sangat efektif, yang secara signifikan membantu lembaga-

lembaga amil zakat untuk fokus pada tugas utamanya, yaitu program penyaluran dan pemberdayaan.

11.2.2. Penyaluran Zakat Produktif (Modal Usaha Mustahiq)

Meskipun penyaluran zakat adalah wewenang utama dari BAZNAS/LAZ, bank syariah sering kali ikut berperan dalam program-program **zakat produktif** sebagai mitra strategis. Zakat produktif adalah sebuah pendekatan dalam penyaluran zakat di mana dana tidak hanya diberikan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif sesaat (seperti makanan atau pakaian), tetapi diberikan dalam bentuk modal atau aset yang dapat digunakan oleh mustahik untuk memulai atau mengembangkan usaha.

Tujuannya adalah untuk memutus mata rantai kemiskinan. Dengan memiliki usaha sendiri, diharapkan mustahik dapat memperoleh pendapatan yang berkelanjutan, meningkatkan taraf hidupnya, dan pada suatu saat nanti, berubah status dari penerima zakat menjadi pembayar zakat.

Peran bank syariah dalam skema ini bisa beragam:

1. **Sebagai Penyalur Pembiayaan Mikro:** Bank bekerja sama dengan LAZ. LAZ melakukan seleksi dan pendampingan terhadap para mustahik yang memiliki potensi wirausaha. Bank kemudian menyalurkan modal usaha kepada mereka menggunakan skema pembiayaan yang sangat lunak, misalnya melalui akad **Qardh Hasan** (pinjaman tanpa bunga) yang sumber dananya

bisa berasal dari dana ZIS itu sendiri atau dana kebajikan bank.

2. **Sebagai Penyedia Pelatihan:** Divisi CSR atau unit pengembangan UMKM bank dapat menyediakan pelatihan manajemen keuangan, pemasaran, dan keterampilan teknis lainnya bagi para mustahik yang menerima bantuan modal dari LAZ.

3. **Sebagai *Off-taker* (Pembeli Hasil):** Untuk usaha-usaha di sektor pertanian atau kerajinan, unit bisnis bank atau nasabah korporasi bank dapat didorong untuk menjadi pembeli siaga (*off-taker*) dari produk yang dihasilkan oleh para mustahik, memberikan mereka kepastian pasar.

Sinergi antara keahlian finansial bank dan keahlian pemberdayaan sosial dari LAZ menciptakan sebuah program zakat produktif yang lebih komprehensif dan memiliki tingkat keberhasilan yang lebih tinggi.

11.2.3. Pelaporan Kinerja Zakat dalam Laporan Keuangan

Untuk memastikan akuntabilitas dan transparansi penuh kepada publik, bank syariah yang berfungsi sebagai pengumpul dana zakat diwajibkan oleh Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Syariah No. 101 untuk menyajikan sebuah laporan keuangan khusus, yaitu **Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Zakat**.

Laporan ini harus disajikan sebagai salah satu komponen dari laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan. Tujuannya adalah untuk memberikan

informasi yang jelas kepada para pemangku kepentingan mengenai berapa jumlah dana zakat yang berhasil dihimpun oleh bank dan bagaimana dana tersebut dikelola dan disalurkan.

Struktur dari laporan ini biasanya mencakup:

- **Sumber Dana Zakat:**
  - Saldo awal dana zakat.
  - Penerimaan zakat dari pihak eksternal (nasabah).
  - Penerimaan zakat dari internal bank (perusahaan dan karyawan).
  - Total sumber dana.

- **Penyaluran Dana Zakat:**
  - Penyaluran kepada Lembaga Amil Zakat (LAZ).
  - Penyaluran langsung kepada mustahik (jika bank juga memiliki izin sebagai amil).
  - Bagian amil (jika ada, sebagai hak bagi bank selaku UPZ).
  - Total penyaluran dana.

- **Kenaikan/(Penurunan) Dana Zakat**.
- **Saldo Akhir Dana Zakat**.

Selain laporan kuantitatif ini, bank juga sering kali menyajikan penjelasan kualitatif dalam Catatan atas Laporan Keuangan atau dalam Laporan Keberlanjutan mengenai program-program zakat yang didukungnya

dan dampak sosial yang telah dihasilkan. Pelaporan yang transparan ini sangat penting untuk membangun dan menjaga kepercayaan para *muzakki* (pembayar zakat) yang menitipkan dananya melalui bank.

11.3. Pengembangan Wakaf Tunai (Cash Waqf)

Wakaf, atau donasi abadi dalam Islam, merupakan instrumen filantropi dengan potensi dampak jangka panjang yang luar biasa. Secara tradisional, wakaf lebih dikenal dalam bentuk aset tidak bergerak seperti tanah atau bangunan (untuk masjid, sekolah, pemakaman). Namun, inovasi fiqh kontemporer telah melegitimasi dan mendorong pengembangan **wakaf tunai (*cash waqf* atau *waqf an-nuqud*)**, yaitu wakaf dalam bentuk uang. Kehadiran wakaf tunai membuka cakrawala baru yang sangat luas bagi filantropi Islam, karena ia jauh lebih fleksibel, likuid, dan aksesibel bagi lebih banyak orang.

Peran bank syariah dalam ekosistem wakaf tunai menjadi sangat sentral dan strategis. Dengan infrastruktur keuangannya, bank syariah menjadi lembaga yang ideal untuk menghimpun, mengelola, dan mengembangkan dana wakaf tunai secara produktif. Pengembangan wakaf tunai melalui perbankan syariah diharapkan dapat mengakumulasi dana abadi umat dalam jumlah yang masif, yang hasil investasinya dapat digunakan untuk membiayai berbagai proyek sosial dan keagamaan secara berkelanjutan, mengurangi ketergantungan pada donasi yang bersifat sesaat.

Inovasi tidak hanya berhenti pada penghimpunan, tetapi juga pada pengembangan produk investasi yang berbasis wakaf. Kolaborasi antara otoritas fiskal (Kementerian Keuangan) dan

industri keuangan syariah telah melahirkan instrumen canggih seperti *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS), yang secara cerdas mengawinkan instrumen keuangan sosial (wakaf) dengan instrumen keuangan komersial (sukuk), menciptakan dampak ganda.

11.3.1. Bank Syariah sebagai Lembaga Penerima Wakaf Uang (LKWU)

Untuk dapat secara resmi menghimpun dana wakaf tunai dari masyarakat, sebuah bank syariah harus terlebih dahulu mendapatkan izin dan sertifikasi dari **Badan Wakaf Indonesia (BWI)**, lembaga negara independen yang bertugas membina dan mengembangkan perwakafan di Indonesia. Setelah mendapatkan sertifikasi, bank tersebut akan berstatus sebagai **Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU)**.

Sebagai LKS-PWU, bank syariah memiliki beberapa peran dan tanggung jawab:

1. **Menghimpun Wakaf Tunai:** Bank menyediakan berbagai kanal yang mudah bagi masyarakat (*wakif*) untuk menyetorkan wakaf tunainya, mulai dari setoran tunai di cabang hingga transfer melalui *mobile banking*.
2. **Menerbitkan Sertifikat Wakaf Uang (SWU):** Bank wajib menerbitkan SWU sebagai bukti resmi bagi *wakif* bahwa ia telah menunaikan wakafnya. Sertifikat ini penting sebagai bukti hukum.
3. **Administrasi Dana Wakaf:** Bank harus mencatat dan mengadministrasikan dana wakaf tunai dalam

sebuah rekening khusus yang terpisah dari dana-dana lain (dana komersial bank maupun dana zakat).

4. **Menyalurkan kepada Nazhir:** Dana wakaf tunai yang terkumpul kemudian disalurkan kepada **Nazhir** (pengelola wakaf) yang telah dipilih oleh *wakif* atau yang menjadi mitra bank. Nazhir-lah yang akan mengelola dana tersebut dalam proyek-proyek wakaf produktif.

5. **Pelaporan:** Bank wajib membuat laporan penghimpunan dan penyaluran wakaf tunai secara berkala kepada BWI dan mempublikasikannya kepada masyarakat sebagai bentuk transparansi.

Dengan menjadi LKS-PWU, bank syariah tidak hanya memperluas layanan sosialnya, tetapi juga mendapatkan akses ke sumber dana jangka panjang yang sangat stabil, yang meskipun tidak dapat digunakan untuk operasional komersial, dapat dikelola untuk menghasilkan *fee* manajemen investasi.

11.3.2. Struktur Investasi Wakaf Tunai (Waqf Fund Management)

Prinsip utama dari wakaf adalah pokok atau modalnya harus tetap abadi dan tidak boleh berkurang. Hanya hasil atau keuntungan dari pengelolaan pokok wakaf tersebut yang boleh dibelanjakan untuk tujuan-tujuan sosial (*mauquf 'alaih*) yang telah ditetapkan oleh *wakif*. Oleh karena itu, pengelolaan dana wakaf tunai

harus dilakukan dengan sangat hati-hati, pruden, dan profesional.

Struktur investasi dana wakaf tunai yang dihimpun oleh bank (untuk kemudian dikelola oleh Nazhir) harus memprioritaskan keamanan modal (*capital preservation*) sambil tetap berupaya menghasilkan imbal hasil (*return*) yang optimal dan berkelanjutan.

Struktur investasinya biasanya adalah sebagai berikut:

1. **Penghimpunan Dana:** Dana wakaf tunai dari berbagai *wakif* dikumpulkan dalam sebuah *pool* dana abadi (*waqf fund*).
2. **Penempatan Investasi:** Nazhir, yang bisa jadi adalah unit manajemen investasi dari bank syariah itu sendiri atau lembaga lain, akan menginvestasikan *pool* dana tersebut ke dalam berbagai instrumen keuangan syariah yang memiliki profil risiko rendah hingga menengah. Instrumen yang umum digunakan adalah:
    - **Deposito Mudharabah** di bank-bank syariah.
    - **Sukuk Negara (SBSN)**, yang dianggap sebagai instrumen paling aman.
    - **Sukuk Korporasi** dengan peringkat kredit yang tinggi.
    - Investasi langsung pada **proyek-proyek sektor riil yang produktif** dan memiliki risiko terukur (misalnya, menyewakan properti komersial).

3. **Pemanfaatan Hasil Investasi:** Imbal hasil (berupa bagi hasil, kupon sukuk, atau uang sewa) yang diperoleh dari portofolio investasi inilah yang kemudian digunakan untuk mendanai program-program sosial, seperti beasiswa pendidikan, layanan kesehatan gratis, atau pemberdayaan ekonomi.

4. **Re-investasi:** Sebagian dari hasil investasi dapat di-re-investasikan kembali untuk menjaga agar nilai pokok dana wakaf dapat terus tumbuh dan tidak tergerus oleh inflasi.

Manajemen dana wakaf yang profesional ini memastikan bahwa donasi dari para *wakif* tidak habis dalam satu kali pakai, melainkan terus menerus menghasilkan kebaikan dari generasi ke generasi.

11.3.3. Inovasi Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS)

Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) adalah salah satu inovasi keuangan sosial syariah paling canggih yang dikembangkan di Indonesia, yang merupakan hasil sinergi antara Kementerian Keuangan, Badan Wakaf Indonesia, dan industri keuangan syariah. CWLS secara cerdas mengintegrasikan wakaf tunai dengan Sukuk Negara.

Mekanisme kerjanya adalah sebagai berikut:

1. Masyarakat (*wakif*) menyalurkan wakaf tunainya melalui LKS-PWU (bank syariah) yang telah ditunjuk.

2. Dana wakaf tunai yang terkumpul ini kemudian diinvestasikan secara kolektif untuk membeli **Sukuk Negara seri khusus** yang diterbitkan oleh Pemerintah (melalui Kementerian Keuangan). Seri sukuk ini sering disebut sebagai *Green Sukuk* atau sukuk bertema sosial.

3. Pemerintah akan menggunakan dana hasil penerbitan sukuk ini untuk membiayai **proyek-proyek pembangunan yang berdampak sosial dan lingkungan**, seperti pembangunan sekolah, rumah sakit, jalur kereta api, atau proyek energi terbarukan.

4. Secara periodik (misalnya, setiap 6 bulan), Pemerintah akan membayar **imbal hasil atau kupon sukuk** kepada pemegang sukuk (yaitu, dana wakaf kolektif).

5. Imbal hasil inilah yang kemudian akan disalurkan oleh para Nazhir mitra untuk mendanai berbagai **program sosial non-pemerintah** (misalnya, beasiswa, layanan kesehatan gratis untuk dhuafa).

6. Pada saat sukuk jatuh tempo (misalnya, setelah 5 tahun), Pemerintah akan **mengembalikan 100% dana pokoknya**. Dana pokok ini akan tetap abadi sebagai dana wakaf dan dapat diinvestasikan kembali pada instrumen sukuk berikutnya.

Keunggulan CWLS bersifat ganda:

- **Bagi Wakaf:** Dana pokok wakaf diinvestasikan pada instrumen paling aman (dijamin negara), memastikan keabadiannya.

- **Bagi Pemerintah:** Mendapatkan sumber pendanaan baru yang non-utang untuk membiayai proyek-proyek pembangunan.
- **Dampak Ganda:** Dana pokoknya bekerja untuk membangun infrastruktur negara, sementara imbal hasilnya bekerja untuk mendanai program sosial masyarakat sipil. Ini menciptakan efek multiplier kebaikan yang luar biasa. Bank syariah, sebagai agen penjual dan LKS-PWU, memainkan peran krusial dalam menyukseskan instrumen inovatif ini.

11.4. Pembiayaan Qardh Hasan dan Mikro Syariah

Di luar fungsi komersial dan filantropi berbasis ZISWAF, bank syariah juga menjalankan peran sosialnya melalui penyaluran pembiayaan yang bersifat lunak atau non-profit. Instrumen utama untuk tujuan ini adalah **Qardh Hasan** (pinjaman kebajikan), sebuah akad pinjaman tanpa bunga yang ditujukan untuk membantu segmen masyarakat yang paling membutuhkan dan belum terlayani oleh pembiayaan komersial. Selain itu, bank syariah juga didorong untuk terlibat dalam ekosistem keuangan mikro syariah, baik secara langsung maupun melalui kemitraan dengan lembaga-lembaga yang lebih dekat ke akar rumput.

Peran ini merupakan manifestasi dari prinsip *ta'awun* (tolong-menolong) dan komitmen untuk melawan kemiskinan dari akarnya. Dengan menyediakan akses modal bagi mereka yang berada di 'dasar piramida' ekonomi, bank syariah tidak hanya menjalankan fungsi sosial, tetapi juga secara strategis membangun pasar masa depannya. Pengusaha ultra mikro yang hari ini dibantu

dengan *qardh hasan* mungkin akan tumbuh menjadi nasabah pembiayaan komersial yang loyal di kemudian hari.

Pengelolaan pembiayaan ini harus dilakukan dengan hati-hati dan dengan sumber dana yang tepat, terpisah dari dana komersial, untuk memastikan keberlanjutan program dan kepatuhan pada prinsip syariah.

11.4.1. Qardh Hasan sebagai Komitmen Sosial Bank

Penyediaan fasilitas *Qardh Hasan* merupakan salah satu penanda komitmen sosial yang paling otentik dari sebuah bank syariah. Sebagaimana telah dibahas, *qardh hasan* adalah pinjaman tanpa imbalan apa pun, di mana peminjam hanya wajib mengembalikan pokok pinjamannya. Karena tidak menghasilkan keuntungan, penyaluran *qardh hasan* bukanlah aktivitas bisnis, melainkan murni aktivitas sosial.

Sumber dana untuk fasilitas ini tidak boleh berasal dari dana nasabah komersial (baik *wadi'ah* maupun *mudharabah*), melainkan harus berasal dari dana-dana kebajikan yang dikelola oleh bank, seperti:

- Dana Infak dan Sedekah yang dihimpun dari masyarakat.
- Dana CSR (laba perusahaan) yang dialokasikan untuk program sosial.
- Dana denda keterlambatan nasabah yang telah disucikan (*tathhir*).

Target penerima *qardh hasan* umumnya adalah:

- **Usaha Ultra Mikro:** Pelaku usaha dengan skala sangat kecil (misalnya, pedagang asongan, pengrajin rumahan) yang membutuhkan modal kerja dalam jumlah kecil (misalnya, Rp 500.000 - Rp 2.000.000) untuk memulai atau mempertahankan usahanya.
- **Kebutuhan Mendesak Kaum Dhuafa:** Bantuan likuiditas untuk keluarga miskin yang menghadapi situasi darurat seperti biaya pengobatan, biaya sekolah anak, atau untuk melunasi utang rentenir.

Meskipun merupakan pinjaman tanpa bunga, bank tetap perlu melakukan proses seleksi dan analisis sederhana untuk memastikan bahwa dana tersebut diberikan kepada pihak yang benar-benar membutuhkan dan memiliki kemauan untuk mengembalikannya. Proses pengembalian (meskipun hanya pokok) penting untuk menjaga keberlanjutan dana agar dapat terus digulirkan kepada penerima manfaat lainnya.

11.4.2. Peran Bank Syariah dalam Program Linkage dengan BMT

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS), seperti **Baitul Maal wat Tamwil (BMT)** atau Koperasi Syariah, memainkan peran yang sangat vital dalam melayani kebutuhan keuangan masyarakat di tingkat akar rumput. Mereka memiliki keunggulan dalam hal kedekatan dengan komunitas, pemahaman terhadap karakter lokal, dan fleksibilitas operasional yang tidak dimiliki oleh bank

besar. Namun, BMT sering kali menghadapi kendala keterbatasan likuiditas dan permodalan untuk dapat berekspansi.

Di sinilah **program *linkage*** (keterkaitan) antara bank syariah dan BMT menjadi sebuah sinergi yang strategis. Dalam program ini, bank syariah bertindak sebagai 'bank-nya BMT' (*channeling*).

- Bank syariah menyalurkan pembiayaan dalam jumlah besar (*wholesale financing*) kepada BMT yang sehat dan memiliki tata kelola yang baik. Akad yang digunakan bisa berupa *mudharabah* atau *musyarakah*.
- BMT kemudian 'memecah' pembiayaan besar tersebut menjadi pembiayaan-pembiayaan mikro dalam jumlah kecil (*retail financing*) yang disalurkan kepada para anggotanya (pelaku UMKM).
- BMT bertanggung jawab atas proses seleksi, penyaluran, penagihan, dan pendampingan kepada nasabah akhirnya.
- Keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan mikro tersebut kemudian akan dibagi hasil antara BMT dan bank syariah sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Model *linkage* ini memberikan keuntungan bagi semua pihak:

- **Bagi Bank Syariah:** Dapat menjangkau segmen pasar mikro secara efisien tanpa harus membangun

infrastruktur sendiri, sambil tetap menyalurkan pembiayaan produktif. Risiko kreditnya lebih terkonsentrasi pada kesehatan BMT sebagai mitra.

- **Bagi BMT:** Mendapatkan akses likuiditas dan permodalan yang sangat dibutuhkan untuk dapat melayani lebih banyak anggota dan meningkatkan skala usahanya.
- **Bagi UMKM:** Mendapatkan akses pembiayaan yang lebih mudah melalui BMT yang lebih memahami kondisi mereka.

Program *linkage* adalah contoh nyata bagaimana lembaga keuangan syariah besar dan kecil dapat berkolaborasi untuk menciptakan inklusi keuangan yang lebih dalam.

11.4.3. Strategi Pembiayaan Ultra Mikro dan Community Development

Melayani segmen ultra mikro, yaitu mereka yang berada di lapisan paling bawah piramida ekonomi, membutuhkan pendekatan yang lebih dari sekadar penyaluran modal. Pembiayaan untuk segmen ini harus diintegrasikan dengan program pengembangan komunitas (*community development*) atau pendampingan sosial. Pendekatan ini sering disebut sebagai **pembiayaan kelompok** atau *group lending*, yang dipopulerkan oleh Grameen Bank dan telah banyak diadopsi oleh lembaga keuangan mikro syariah.

Strateginya adalah sebagai berikut:

1. **Pembentukan Kelompok:** Bank atau BMT mitra akan memfasilitasi pembentukan kelompok-kelompok kecil (biasanya terdiri dari 5-10 anggota, mayoritas perempuan) dalam satu komunitas yang saling mengenal dan percaya.

2. **Tanggung Renteng (*Joint Liability*):** Pembiayaan diberikan kepada individu di dalam kelompok, tetapi seluruh anggota kelompok secara moral (dan terkadang finansial) ikut bertanggung jawab atas kelancaran angsuran setiap anggotanya. Jika satu anggota kesulitan, anggota lain akan membantu. Mekanisme tekanan sosial dan gotong royong ini menjadi pengganti agunan fisik.

3. **Pertemuan Mingguan dan Pendampingan:** Kelompok diwajibkan untuk mengadakan pertemuan rutin (misalnya, mingguan), di mana mereka melakukan pembayaran angsuran, menabung, dan yang terpenting, mendapatkan pelatihan dan pendampingan dari petugas lapangan.

4. **Pendampingan Holistik:** Pendampingan tidak hanya menyangkut masalah bisnis, tetapi juga mencakup literasi keuangan, pendidikan kesehatan, parenting, dan penguatan nilai-nilai spiritual. Tujuannya adalah membangun kapasitas manusia secara utuh.

Bank syariah dapat terlibat dalam strategi ini baik secara langsung (untuk beberapa program percontohan)

maupun secara tidak langsung melalui dukungan pendanaan dan teknis kepada BMT atau NGO yang telah berpengalaman dalam menjalankan program pembiayaan kelompok dan pengembangan komunitas. Pendekatan ini, meskipun membutuhkan investasi waktu dan sumber daya manusia yang intensif, terbukti sangat efektif dalam menjangkau dan memberdayakan segmen termiskin.

11.5. Pengukuran Dampak Sosial Bank Syariah

Salah satu tantangan terbesar bagi bank syariah yang mengklaim memiliki mandat sosial adalah: "Bagaimana membuktikan dan mengukur dampak sosial yang telah diciptakan?". Tanpa pengukuran yang sistematis dan objektif, klaim peran sosial berisiko menjadi sekadar retorika pemasaran. Oleh karena itu, pengembangan metodologi untuk mengukur dan melaporkan dampak sosial menjadi agenda yang sangat penting bagi industri untuk meningkatkan akuntabilitas dan kredibilitasnya.

Pengukuran dampak sosial melampaui pelaporan aktivitas (misalnya, "kami telah menyalurkan 100 paket beasiswa"). Ia berupaya untuk mengukur **perubahan atau hasil (*outcome*)** yang terjadi pada penerima manfaat sebagai akibat dari intervensi yang dilakukan. Apakah beasiswa tersebut benar-benar meningkatkan prestasi akademis dan prospek kerja penerimanya? Apakah pembiayaan mikro yang diberikan benar-benar meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga?

Pendekatan pengukuran ini sejalan dengan tren global ke arah *Social Impact Investing* dan pelaporan *Environmental, Social, and Governance* (ESG). Bagi bank syariah, kerangka

Maqashid Syariah menyediakan landasan filosofis yang sangat kaya untuk membangun model pengukuran dampak yang holistik, yang tidak hanya mengukur dampak material, tetapi juga dampak pada aspek-aspek lain dari kesejahteraan manusia.

11.5.1. Metodologi Pengukuran Kinerja Maqashid Syariah

Sebagai alternatif dari pengukuran kinerja yang murni finansial, para akademisi telah mengembangkan berbagai model untuk mengukur kinerja bank syariah berdasarkan pencapaiannya terhadap *Maqashid Syariah*. Salah satu model yang sering dirujuk adalah **Maqasid-based Performance Index**.

Metodologi ini secara umum melibatkan langkah-langkah berikut:

1. **Identifikasi Indikator:** Para peneliti menerjemahkan setiap pilar dari lima *maqashid* (pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta) ke dalam serangkaian indikator kinerja kunci (KPI) yang dapat diukur secara kuantitatif atau dinilai secara kualitatif. (Contoh-contoh indikator telah disebutkan di subbab 4.3.3).
2. **Pengumpulan Data:** Bank mengumpulkan data yang relevan untuk setiap indikator dari laporan keuangan, laporan tahunan, data internal, dan survei kepada pemangku kepentingan.
3. **Pembobotan Indikator:** Setiap pilar *maqashid* dan setiap indikator di dalamnya diberi bobot tertentu sesuai dengan tingkat prioritasnya. Proses

pembobotan ini sering kali melibatkan masukan dari para ahli syariah dan pemangku kepentingan.

4. **Pemberian Skor dan Agregasi:** Kinerja bank pada setiap indikator diberi skor (misalnya, dalam skala 1-5). Skor ini kemudian dikalikan dengan bobotnya masing-masing dan diagregasikan untuk menghasilkan sebuah skor indeks tunggal atau skor untuk setiap pilar *maqashid*.

Hasil dari pengukuran ini memberikan sebuah 'kartu rapor' holistik yang menunjukkan kekuatan dan kelemahan bank tidak hanya dari sisi profitabilitas, tetapi juga dari sisi kontribusinya terhadap pendidikan, kesehatan, keadilan, dan tujuan-tujuan syariah lainnya.

11.5.2. Evaluasi Dampak Pembiayaan Sosial terhadap Kesejahteraan Umat

Di luar pengukuran kinerja di tingkat institusi, evaluasi yang lebih mendalam diperlukan untuk mengukur dampak dari program-program pembiayaan sosial spesifik (seperti zakat produktif atau *qardh hasan*) terhadap kehidupan para penerima manfaat. Evaluasi dampak ini menggunakan metodologi penelitian ilmu sosial yang lebih rigorous.

Metode yang umum digunakan antara lain:

- **Survei *Baseline* dan *Endline*:** Melakukan survei terhadap kondisi kesejahteraan (pendapatan, aset, kesehatan, pendidikan anak) dari kelompok

penerima manfaat **sebelum** program dimulai (*baseline*) dan **setelah** program berjalan selama periode tertentu (*endline*). Perbedaan antara keduanya menunjukkan dampak program.

- **Penggunaan Kelompok Kontrol (*Control Group*):** Metode yang lebih canggih adalah membandingkan perubahan yang terjadi pada kelompok penerima manfaat dengan perubahan yang terjadi pada kelompok lain yang memiliki karakteristik serupa tetapi **tidak** menerima program (kelompok kontrol). Ini membantu untuk mengisolasi dampak murni dari program dan memisahkannya dari faktor-faktor eksternal lain.
- **Studi Kasus Kualitatif:** Melakukan wawancara mendalam dan observasi terhadap beberapa penerima manfaat untuk mendapatkan pemahaman yang kaya mengenai bagaimana pembiayaan sosial telah mengubah hidup mereka, tantangan yang mereka hadapi, dan kisah-kisah sukses mereka.

Meskipun membutuhkan sumber daya yang besar, evaluasi dampak yang rigorous seperti ini memberikan bukti yang sangat kuat mengenai efektivitas program sosial bank dan memberikan masukan yang tak ternilai untuk perbaikan desain program di masa depan.

11.5.3. Social Reporting dan Transparansi Program Sosial

Hasil dari pengukuran kinerja *maqashid* dan evaluasi dampak program harus dikomunikasikan secara

transparan kepada seluruh pemangku kepentingan. Inilah esensi dari **Pelaporan Sosial (*Social Reporting*)**. Pelaporan sosial adalah bagian dari Laporan Keberlanjutan (*Sustainability Report*) atau Laporan Tahunan bank yang secara spesifik menguraikan tujuan, aktivitas, dan hasil dari program-program sosial yang dijalankannya.

Laporan sosial yang baik harus mencakup:

- **Visi dan Strategi Sosial:** Penjelasan mengenai filosofi dan strategi bank dalam menjalankan peran sosialnya.
- **Alokasi Sumber Daya:** Informasi kuantitatif mengenai berapa jumlah dana (dari CSR, ZISWAF, Qardh) yang telah dialokasikan dan disalurkan untuk program sosial.
- **Deskripsi Program Utama:** Penjelasan mengenai program-program sosial unggulan yang dijalankan, targetnya, dan aktivitasnya.
- **Pelaporan Kinerja dan Dampak:** Menyajikan data dan hasil dari pengukuran dampak yang telah dilakukan, baik dalam bentuk angka (misalnya, "peningkatan pendapatan rata-rata penerima manfaat sebesar 30%") maupun dalam bentuk narasi dan studi kasus (kisah inspiratif dari penerima manfaat).
- **Tata Kelola Program:** Penjelasan mengenai bagaimana program-program tersebut dikelola dan diawasi untuk memastikan akuntabilitas.

Dengan melakukan pelaporan sosial yang transparan dan berbasis bukti, bank syariah dapat secara kredibel menunjukkan komitmennya terhadap mandat gandanya, memperkuat legitimasinya di mata publik, dan membuktikan bahwa ia adalah sebuah institusi yang tidak hanya mengejar profit, tetapi juga secara aktif berupaya menciptakan dampak positif bagi peradaban.

KESIMPULAN

Bab kesebelas ini telah memperlihatkan wajah perbankan syariah yang melampaui sekadar entitas komersial, dengan mengupas tuntas peran sosialnya yang integral. Telah ditunjukkan bahwa mandat sosial bank syariah bukanlah aktivitas periferal, melainkan bagian dari esensi keberadaannya yang diwujudkan melalui integrasi yang sistematis dengan ekosistem filantropi Islam (ZISWAF) dan melalui penyediaan pembiayaan inklusif. Bank syariah diposisikan sebagai *gatekeeper* dan fasilitator utama dalam modernisasi pengelolaan dana sosial umat, memanfaatkan jangkauan dan teknologinya untuk meningkatkan penghimpunan Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf Tunai.

Sintesis pembahasan menggarisbawahi pentingnya model kemitraan strategis. Bank syariah tidak bertindak sendiri, melainkan bersinergi dengan lembaga-lembaga sosial spesialis seperti BAZNAS dan Nazhir Wakaf, serta dengan lembaga keuangan mikro seperti BMT melalui program *linkage*. Inovasi produk seperti *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS) menunjukkan potensi luar biasa dari penggabungan instrumen keuangan sosial dan komersial untuk menciptakan dampak ganda. Di sisi lain, penyaluran *Qardh Hasan* dan dukungan pada pembiayaan ultra mikro menegaskan komitmen bank syariah terhadap inklusi keuangan bagi segmen masyarakat yang paling rentan.

Perdebatan kontemporer yang signifikan dalam area ini adalah mengenai pengukuran dampak sosial yang kredibel. Tantangannya adalah bagaimana bergerak dari sekadar pelaporan aktivitas (*output*) menuju pelaporan dampak atau perubahan riil (*outcome*) yang dihasilkan. Pengembangan metodologi pengukuran kinerja berbasis *Maqashid Syariah* masih berada dalam tahap akademis dan belum sepenuhnya terstandarisasi untuk diadopsi oleh industri secara luas. Selain itu, terdapat perdebatan mengenai sejauh mana bank syariah harus terlibat langsung dalam program pemberdayaan, versus perannya sebagai fasilitator murni.

Celah riset yang krusial untuk masa depan adalah melakukan studi dampak (*impact evaluation*) yang lebih rigorous dengan menggunakan metodologi kuantitatif seperti *Randomized Controlled Trials* (RCTs) untuk mengukur efektivasi berbagai model penyaluran zakat produktif atau pembiayaan mikro syariah. Penelitian mengenai model bisnis yang berkelanjutan untuk LKM Syariah dan efektivitas program *linkage* juga sangat dibutuhkan. Lebih jauh, pengembangan kerangka pelaporan sosial syariah (*Islamic Social Reporting Framework*) yang terstandar, praktis, dan dapat diaudit akan menjadi kontribusi besar untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas industri dalam menjalankan peran sosialnya.

GLOSARIUM BAB

- **BAZNAS (Badan Amil Zakat Nasional)**: Lembaga pemerintah non-struktural di Indonesia yang berwenang melakukan pengelolaan zakat secara nasional.
- **BMT (Baitul Maal wat Tamwil)**: Balai Usaha Mandiri Terpadu; lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki dua fungsi: sosial (*baitul maal* - menghimpun ZIS) dan komersial (*baitul tamwil* - menyalurkan pembiayaan).

- **CSR (Corporate Social Responsibility) Syariah**: Program tanggung jawab sosial perusahaan yang dijalankan oleh entitas syariah, yang dirancang agar selaras dengan nilai-nilai dan tujuan *Maqashid Syariah*.
- **Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS)**: Instrumen keuangan inovatif di mana dana wakaf tunai diinvestasikan pada sukuk negara untuk membiayai proyek-proyek sosial, di mana imbal hasilnya disalurkan untuk program-program wakaf.
- **Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS)**: Institusi keuangan yang melayani segmen masyarakat berpenghasilan rendah dan usaha mikro dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah.
- **Linkage Program**: Program kemitraan di mana bank (sebagai *apex institution*) menyalurkan pembiayaan secara *wholesale* kepada lembaga keuangan mikro (seperti BMT) untuk kemudian disalurkan kembali secara *retail* kepada nasabah akhir.
- **Mustahik**: Orang atau golongan yang berhak menerima zakat, sesuai dengan delapan *asnaf* yang ditetapkan dalam Al-Qur'an.
- **Muzakki**: Orang muslim yang memiliki harta mencapai *nisab* dan berkewajiban untuk membayar zakat.
- **Nazhir**: Pihak (perorangan atau badan hukum) yang diberi amanah untuk mengelola dan mengembangkan aset wakaf sesuai dengan peruntukannya.
- **Wakaf Tunai (*Cash Waqf*)**: Wakaf dalam bentuk uang tunai yang pokoknya diinvestasikan secara produktif, dan hasil investasinya digunakan untuk tujuan-tujuan sosial atau keagamaan.
- **ZISWAF**: Akronim dari Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf, yang merupakan instrumen-instrumen utama dalam filantropi Islam.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abdullah, N., & Rahman, A. R. (2021). The role of Islamic banks in the management of waqf funds: A literature review. *Journal of Islamic Finance, 10*(SI), 1-13.
- Ahmed, H. (2014). Role of Zakah and Awqaf in poverty alleviation. *Islamic Economic Studies, 22*(1), 39-65.
- Ascarya, A. (2022). The role of Islamic social finance in the digital era in achieving sustainable development goals in Indonesia. *IKONOMIKA: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, 7*(1), 1-20. https://doi.org/10.24042/ikonomika.v7i1.11210
- Fauzia, I. Y. (2023). Islamic finance law and the importance of qard hasan (benevolent loan). *Journal of Financial Crime, 30*(2), 346-358. https://doi.org/10.1108/JFC-01-2022-0021
- Hakim, A. (2020). The linkage model between Islamic banks and Islamic microfinance institutions in Indonesia: Challenges and opportunities. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance, 6*(3), 573-598.
- Hassan, M. K., & Muneeza, A. (2021). *Cash Waqf: A New Financial Instrument for Economic Development*. Palgrave Macmillan.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2021). *Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS): Inovasi Keuangan Sosial Syariah untuk Kesejahteraan Umat*.
- Mohammed, M. O., & Abdullah, M. A. (2018). The Maqasid al-Shari'ah-based performance measurement for Islamic banks: A proposed comprehensive framework. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 9*(3), 389-408. https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2016-0008
- Obaidullah, M. (2017). *Managing Zakah in the modern Muslim world*. Islamic Research and Training Institute (IRTI).

- Salarzehi, H., Armesh, H., & Nikbin, D. (2010). Waqf as a social entrepreneurship model in Islam. *International Journal of Business and Management, 5*(7), 179-186.

BAB XII

BANK SYARIAH DAN EKOSISTEM HALAL GLOBAL

PENDAHULUAN

Setelah mengeksplorasi peran sosial bank syariah dalam konteks filantropi dan keuangan mikro, cakrawala pembahasan kini diperluas untuk melihat peran strategisnya dalam sebuah fenomena ekonomi global yang berkembang pesat: Ekosistem Halal. Konsep 'halal' telah berevolusi jauh melampaui sekadar sertifikasi untuk produk makanan. Kini, ia telah menjadi sebuah 'gaya hidup halal' (*halal lifestyle*) yang komprehensif, mencakup berbagai sektor industri, mulai dari makanan dan minuman, farmasi, kosmetik, fesyen, pariwisata, hingga media dan rekreasi. Total nilai pasar dari ekonomi halal global ini diperkirakan mencapai triliunan dolar AS, menjadikannya salah satu segmen pasar dengan pertumbuhan tercepat di dunia.

Dalam ekosistem yang masif dan dinamis ini, keuangan syariah, khususnya perbankan syariah, tidak hanya menjadi bagian, melainkan diharapkan untuk berfungsi sebagai 'jantung' atau 'sistem peredaran

darah'-nya. Keuangan syariah adalah mitra alami bagi industri halal, karena keduanya berbagi landasan filosofis dan nilai-nilai yang sama. Sebuah produk makanan mungkin telah memiliki sertifikat halal, tetapi jika proses produksinya dibiayai melalui pinjaman berbunga, maka rantai nilainya belum sepenuhnya 'halal secara menyeluruh' (*halalan thayyiban*). Di sinilah bank syariah masuk untuk melengkapi dan menyempurnakan ekosistem tersebut.

Bab ini akan membedah hubungan simbiosis mutualisme antara perbankan syariah dan berbagai sektor dalam industri halal global. Akan dianalisis bagaimana bank syariah dapat menjadi motor penggerak dan akselerator bagi pertumbuhan ekosistem halal, sekaligus bagaimana pertumbuhan ekosistem halal dapat menciptakan peluang pasar yang luar biasa besar bagi perbankan syariah.

Pembahasan akan diawali dengan memetakan konsep ekosistem halal dan rantai nilainya (*halal supply chain*). Akan ditunjukkan bagaimana setiap mata rantai, dari penyediaan bahan baku, proses produksi, distribusi, hingga pemasaran, membutuhkan dukungan finansial yang spesifik, dan bagaimana perbankan syariah dapat menyediakan solusi pembiayaan yang sesuai syariah untuk setiap tahapan tersebut.

Selanjutnya, kita akan menyelami beberapa aplikasi pembiayaan yang paling relevan. Akan dieksplorasi bagaimana instrumen pembiayaan perdagangan internasional (*trade finance*) syariah dapat melancarkan arus ekspor-impor produk halal. Kita juga akan melihat bagaimana sektor pariwisata halal (*halal tourism*), yang mencakup hotel syariah, maskapai, dan destinasi ramah muslim, menjadi target pasar yang sangat prospektif bagi pembiayaan investasi bank syariah.

Keterkaitan dengan pasar modal syariah juga akan kembali disorot, namun kali ini dari perspektif bagaimana instrumen seperti sukuk korporasi dapat menjadi sumber pendanaan jangka panjang bagi

perusahaan-perusahaan besar di industri halal, dengan bank syariah sering kali berperan sebagai penjamin emisi atau wali amanatnya.

Sebagai penutup, bab ini akan memfokuskan lensa pada konteks Indonesia. Dengan populasi muslim terbesar dan sumber daya alam yang melimpah, Indonesia memiliki ambisi dan potensi yang sangat besar untuk menjadi pusat halal dunia. Akan dianalisis prospek, tantangan, serta kebijakan pemerintah yang mendukung visi ini, dan bagaimana perbankan syariah diposisikan sebagai salah satu pilar utama dalam merealisasikan ambisi strategis nasional tersebut.

12.1. Konsep Ekosistem Halal dan Rantai Nilai (Supply Chain)

Ekosistem halal adalah sebuah jaringan yang saling terhubung antara berbagai sektor industri, regulator, lembaga sertifikasi, konsumen, dan lembaga keuangan yang secara kolektif memproduksi, mendistribusikan, dan mengonsumsi produk serta jasa yang sesuai dengan prinsip syariah. Ini bukan lagi sekadar satu industri, melainkan sebuah 'ekonomi di dalam ekonomi' yang komprehensif. Jantung dari ekosistem ini adalah konsep **Rantai Nilai Halal (*Halal Supply Chain*)**, yaitu keseluruhan proses yang dilalui sebuah produk dari 'peternakan hingga meja makan' (*from farm to fork*), di mana integritas kehalalannya harus dijaga di setiap mata rantai.

Rantai nilai halal menuntut lebih dari sekadar produk akhir yang halal. Ia mensyaratkan bahwa seluruh input dan proses yang terlibat juga harus halal dan terhindar dari kontaminasi haram atau najis. Ini mencakup:

1. **Pengadaan Bahan Baku (*Procurement*):** Memastikan bahan baku (misalnya, daging dari rumah potong hewan bersertifikat halal, bahan tambahan makanan yang tidak

mengandung unsur haram) diperoleh dari sumber yang terjamin kehalalannya.

2. **Proses Produksi (*Manufacturing*):** Proses produksi harus dilakukan di fasilitas yang terdedikasi halal atau memiliki sistem pemisahan yang ketat untuk mencegah kontaminasi silang.

3. **Pengemasan dan Pelabelan (*Packaging & Labeling*):** Material kemasan tidak boleh mengandung bahan haram, dan pelabelan harus akurat dan transparan.

4. **Penyimpanan dan Logistik (*Warehousing & Logistics*):** Produk halal harus disimpan dan diangkut secara terpisah dari produk non-halal untuk menjaga integritasnya.

5. **Pemasaran dan Ritel (*Marketing & Retail*):** Produk harus dipasarkan dan dijual di gerai-gerai yang juga menjaga prinsip-prinsip halal.

Setiap mata rantai dalam *supply chain* ini membutuhkan dukungan finansial. Di sinilah **peran krusial bank syariah** masuk. Bank syariah dapat menyediakan solusi pembiayaan yang sesuai syariah untuk setiap tahapan, memastikan bahwa tidak hanya produknya yang halal, tetapi modal yang memutarnya juga halal. Misalnya:

- Bank dapat memberikan pembiayaan modal kerja *murabahah* bagi produsen makanan untuk membeli bahan baku halal.
- Bank dapat memberikan pembiayaan investasi *musyarakah* untuk pembangunan pabrik atau gudang yang tersertifikasi halal.

- Bank dapat memberikan pembiayaan *ijarah* untuk penyewaan armada truk logistik khusus produk halal.

Dengan menyediakan **pembiayaan rantai nilai halal (*halal supply chain financing*)**, bank syariah tidak hanya mendukung bisnis individual, tetapi juga membantu memperkuat dan menjamin integritas seluruh ekosistem halal dari hulu ke hilir. Ini adalah sebuah proposisi nilai yang unik yang tidak dapat ditawarkan oleh perbankan konvensional, menciptakan sebuah sinergi yang sempurna antara keuangan dan industri riil.

12.1.1. Sektor-Sektor Utama Industri Halal (Makanan, Kosmetik, Pariwisata)

Ekosistem halal telah berkembang pesat melampaui sektor makanan dan kini mencakup berbagai industri gaya hidup. Memahami sektor-sektor utama ini penting untuk melihat luasnya peluang pasar bagi perbankan syariah.

1. **Makanan dan Minuman Halal:** Ini adalah sektor terbesar dan paling matang dalam ekonomi halal. Permintaan global akan daging halal, makanan olahan, kembang gula, dan minuman non-alkohol terus meningkat, tidak hanya dari konsumen muslim tetapi juga dari non-muslim yang mengasosiasikan 'halal' dengan kualitas, kebersihan, dan keamanan pangan. Sektor ini membutuhkan pembiayaan untuk agribisnis, manufaktur, restoran, dan ritel.
2. **Farmasi dan Kesehatan Halal:** Sektor ini mencakup obat-obatan, suplemen, dan vaksin yang dipastikan bebas dari unsur-unsur haram (seperti

alkohol, gelatin babi) dalam bahan baku maupun proses produksinya. Tuntutan akan farmasi halal semakin meningkat, menciptakan kebutuhan pembiayaan untuk riset dan pengembangan (R&D), fasilitas produksi berstandar farmasi, dan jaringan distribusi.

3. **Kosmetik Halal:** Konsumen muslim, terutama perempuan, semakin sadar akan pentingnya menggunakan produk kosmetik dan perawatan diri yang tidak hanya aman tetapi juga halal (misalnya, bebas dari bahan hewani yang tidak halal dan alkohol). Sektor ini merupakan salah satu yang pertumbuhannya paling cepat.

4. **Fesyen Muslim (*Modest Fashion*):** Industri fesyen yang menawarkan pakaian yang sopan dan sesuai dengan kaidah berbusana Islami telah menjadi fenomena global. Para desainer, produsen tekstil, dan ritel di sektor ini membutuhkan pembiayaan untuk modal kerja, produksi, dan ekspansi pasar.

5. **Pariwisata Halal (*Halal/Muslim-Friendly Tourism*):** Sektor ini menyediakan layanan dan fasilitas bagi para wisatawan muslim, mencakup hotel syariah (yang tidak menyajikan alkohol dan menyediakan fasilitas ibadah), maskapai penerbangan dengan makanan halal, paket tur ke destinasi bersejarah Islam, dan restoran bersertifikat halal. Sektor ini membutuhkan pembiayaan investasi yang besar untuk pembangunan hotel dan infrastruktur pariwisata.

6. **Media dan Rekreasi Halal:** Ini mencakup produksi konten hiburan (film, musik, animasi) yang sejalan dengan nilai-nilai Islam, pengembangan aplikasi digital Islami, dan media-media yang berfokus pada audiens muslim.

Setiap sektor ini merepresentasikan ceruk pasar yang masif dengan kebutuhan pembiayaan yang spesifik, yang menjadi lahan subur bagi bank syariah untuk bertumbuh bersama dengan industri halal.

12.1.2. Kebutuhan Sertifikasi Halal dan Dukungan Finansial

Pilar utama yang menopang kepercayaan konsumen dalam ekosistem halal adalah **sertifikasi halal**. Sertifikat halal adalah sebuah pernyataan tertulis dari lembaga yang berwenang (di Indonesia, ini adalah Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal - BPJPH yang bekerja sama dengan LPPOM-MUI) yang menyatakan bahwa suatu produk telah memenuhi semua persyaratan syariah dalam bahan dan proses produksinya. Tanpa sertifikasi ini, sebuah produk akan kesulitan untuk diterima di pasar halal, terutama di pasar ekspor.

Proses untuk mendapatkan dan mempertahankan sertifikasi halal ini sendiri merupakan sebuah proses bisnis yang membutuhkan investasi dan dukungan finansial. Di sinilah bank syariah dapat memainkan peran pendukung yang penting:

1. **Pembiayaan Biaya Sertifikasi:** Proses sertifikasi, terutama untuk perusahaan besar dengan banyak

produk dan fasilitas, dapat memakan biaya yang tidak sedikit. Biaya ini mencakup pendaftaran, audit fasilitas, pengujian laboratorium, dan iuran tahunan. Bank syariah dapat menawarkan **pembiayaan multiguna** atau **pembiayaan modal kerja** khusus untuk membantu perusahaan, terutama UMKM, dalam menutupi biaya-biaya ini.

2. **Pembiayaan untuk Peningkatan Fasilitas:** Sering kali, untuk dapat memenuhi standar sertifikasi halal, sebuah perusahaan perlu melakukan investasi untuk meng-upgrade fasilitas produksinya, misalnya dengan membangun lini produksi terpisah, membeli peralatan baru, atau merenovasi gudang. Bank syariah dapat menyediakan **pembiayaan investasi** (dengan akad *murabahah* atau *ijarah*) untuk mendanai peningkatan kapasitas ini.

3. **Edukasi dan Kemitraan:** Bank syariah dapat bekerja sama dengan lembaga sertifikasi halal untuk menyelenggarakan seminar dan lokakarya bagi para nasabah UMKM-nya, memberikan edukasi mengenai pentingnya dan prosedur sertifikasi halal. Dengan membantu nasabahnya untuk mendapatkan sertifikasi, bank tidak hanya meningkatkan kualitas bisnis nasabah, tetapi juga secara tidak langsung meningkatkan kualitas portofolio pembiayaannya sendiri.

Dengan secara proaktif mendukung proses sertifikasi halal, bank syariah memposisikan dirinya

bukan hanya sebagai penyedia modal, tetapi sebagai mitra strategis yang membantu bisnis untuk naik kelas dan menembus pasar halal yang lebih luas.

12.1.3. Peran Bank Syariah dalam Pembiayaan Supply Chain Halal

Pembiayaan Rantai Pasok atau *Supply Chain Financing* (SCF) adalah serangkaian solusi keuangan yang bertujuan untuk mengoptimalkan arus kas dan mengurangi biaya pembiayaan di seluruh mata rantai pasokan, dari pemasok bahan baku hingga distributor akhir. Bank syariah dapat mengadaptasi model SCF ini agar sesuai dengan prinsip syariah dan secara spesifik melayani kebutuhan ekosistem halal.

Peran bank dalam **Pembiayaan Rantai Pasok Halal** dapat mencakup:

1. **Pembiayaan Pemasok (*Supplier Financing*):** Sebuah perusahaan manufaktur makanan halal besar (sebagai pembeli/anchor) memiliki banyak pemasok UMKM. Pemasok ini sering kali harus menunggu 30-60 hari untuk mendapatkan pembayaran setelah mengirimkan bahan baku. Bank syariah dapat masuk dan menawarkan **Anjak Piutang Syariah (*Factoring Syariah*)**. Bank akan 'membeli' tagihan (piutang) dari pemasok tersebut dengan diskon (menggunakan akad *wakalah bil ujrah*), memberikan mereka kas instan. Bank kemudian akan menagih pembayaran penuh dari perusahaan besar pada saat jatuh tempo.

2. **Pembiayaan Distributor (*Distributor Financing*):** Bank memberikan fasilitas pembiayaan modal kerja berbasis *murabahah* kepada para distributor untuk membeli produk dalam jumlah besar dari pabrikan halal, membantu melancarkan arus distribusi ke pasar ritel.

3. **Pembiayaan dari Hulu ke Hilir:** Bank dapat merancang sebuah skema pembiayaan terintegrasi. Misalnya, bank memberikan pembiayaan **Salam** kepada petani jagung. Hasil panen jagung tersebut dibeli oleh pabrik pakan ternak yang juga merupakan nasabah pembiayaan investasi **Musyarakah** dari bank. Pakan ternak tersebut kemudian dijual kepada peternakan ayam (nasabah pembiayaan modal kerja **Murabahah**), dan ayam dari peternakan tersebut dipasok ke restoran cepat saji halal yang juga merupakan nasabah KPR Ruko **IMBT** dari bank yang sama.

Dengan membiayai seluruh rantai nilai ini, bank syariah mendapatkan visibilitas yang lebih baik terhadap risiko di seluruh ekosistem, mengurangi risiko kredit, dan membangun hubungan yang sangat kuat dengan para pelaku industri halal.

12.2. Pembiayaan Perdagangan Internasional (Trade Finance) Syariah

Perdagangan internasional adalah urat nadi dari ekonomi global, termasuk dalam penyebaran produk-produk halal ke

seluruh dunia. Transaksi ekspor-impor melibatkan risiko yang lebih tinggi dibandingkan perdagangan domestik, seperti risiko negara, risiko mata uang, dan terutama, risiko ketidakpercayaan antara eksportir dan importir yang berada di negara yang berbeda dan belum saling mengenal. Instrumen pembiayaan perdagangan atau *trade finance* diciptakan untuk memitigasi risiko-risiko ini dan melancarkan transaksi. Bank syariah telah mengembangkan serangkaian instrumen *trade finance* yang sesuai syariah untuk melayani kebutuhan para pelaku perdagangan internasional di ekosistem halal.

Instrumen-instrumen ini berfungsi sebagai jembatan kepercayaan, di mana bank bertindak sebagai perantara yang terpercaya bagi kedua belah pihak. Dengan menggunakan instrumen ini, eksportir mendapatkan jaminan pembayaran, sementara importir mendapatkan jaminan bahwa barang akan dikirim sesuai dengan pesanan. Keuntungan bagi bank diperoleh dari *fee* (*ujrah*) atas jasa-jasa yang diberikannya, bukan dari bunga.

12.2.1. Instrumen Pembiayaan Ekspor-Impor Syariah (Letter of Credit Syariah)

Instrumen yang paling fundamental dalam *trade finance* adalah **Letter of Credit (L/C)** atau Surat Kredit Berdokumen. L/C Syariah adalah sebuah janji tertulis dari bank penerbit (bank-nya importir) kepada eksportir (penjual) bahwa bank akan melakukan pembayaran sejumlah tertentu, asalkan eksportir menyerahkan dokumen-dokumen yang membuktikan pengapalan barang telah dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan dalam L/C.

Struktur L/C Syariah umumnya didasarkan pada akad **Wakalah bil Ujrah** (perwakilan dengan imbalan), sering kali dikombinasikan dengan akad lain seperti *Kafalah* (penjaminan) atau *Murabahah*.

- **L/C Impor:** Importir menunjuk banknya sebagai **wakil (*wakalah*)** untuk melakukan pembayaran kepada eksportir. Bank mengenakan *fee* atas jasa ini. Jika L/C tersebut membutuhkan jaminan pembayaran dari bank (bukan sekadar perwakilan), maka akad *Kafalah* juga terlibat. Jika importir membutuhkan pembiayaan dari bank untuk melunasi L/C tersebut, maka setelah pembayaran kepada eksportir, bank dapat 'menjual' dokumen kepemilikan barang kepada importir dengan skema *murabahah*.
- **L/C Ekspor:** Eksportir yang menerima L/C dari luar negeri dapat menggunakan L/C tersebut sebagai dasar untuk mendapatkan pembiayaan pra-pengapalan (*pre-shipment financing*) dari bank syariah di negaranya, misalnya dengan skema *musyarakah* atau *mudharabah* untuk membiayai produksi barang yang akan diekspor.

12.2.2. Trust Receipt Syariah dan Risiko Internasional

Setelah barang yang diimpor menggunakan L/C tiba di pelabuhan, importir membutuhkan dokumen-dokumen asli (seperti *Bill of Lading*) untuk dapat mengeluarkan barang dari pabean. Namun, sering kali importir belum memiliki dana untuk melunasi kewajibannya kepada bank penerbit L/C. Untuk mengatasi ini, bank dapat melepaskan

dokumen-dokumen tersebut kepada importir di bawah sebuah fasilitas yang disebut **Trust Receipt (T/R)**.

Dalam T/R Syariah, yang biasanya berbasis pada akad **Wakalah**, bank mewakilkan kepada importir untuk mengambil, menyimpan, dan menjualkan barang yang secara hukum masih menjadi agunan atau milik bank. Importir bertindak sebagai agen atau pihak yang dipercaya oleh bank. Hasil dari penjualan barang tersebut kemudian harus segera disetorkan kepada bank untuk melunasi pembiayaan L/C-nya.

Fasilitas T/R ini sangat terekspos pada **risiko internasional**, seperti:

- **Risiko Kredit Importir:** Risiko importir gagal menjual barang atau menyalahgunakan hasil penjualan.
- **Risiko Negara:** Risiko perubahan kebijakan di negara importir (misalnya, pembatasan impor atau kontrol devisa) yang menghambat pembayaran.
- **Risiko Kargo:** Risiko barang rusak atau hilang selama dalam perjalanan.

Untuk memitigasi risiko-risiko ini, bank syariah melakukan uji tuntas yang ketat terhadap kredibilitas importir, mewajibkan adanya asuransi *takaful* kargo, dan menganalisis risiko politik dan ekonomi dari negara tujuan.

12.2.3. Kerjasama Bank Syariah Lintas Negara

Efektivitas *trade finance* syariah sangat bergantung pada jaringan kerja sama antar bank syariah di berbagai

negara. Sebuah L/C yang diterbitkan oleh bank syariah di Indonesia harus dapat diterima dan dinegosiasikan dengan mudah oleh bank koresponden syariah di Turki atau Malaysia.

Kerja sama ini terwujud dalam beberapa bentuk:

- **Hubungan Koresponden:** Bank syariah menjalin hubungan rekening (*nostro/vostro account*) dengan bank-bank lain di luar negeri untuk memfasilitasi pembayaran dan penyelesaian transaksi.
- **Jaringan Sindikasi:** Untuk pembiayaan proyek atau perdagangan skala besar, beberapa bank syariah dari negara yang berbeda dapat membentuk sebuah sindikasi untuk berbagi risiko dan pendanaan.
- **Standardisasi Praktik:** Lembaga internasional seperti International Islamic Financial Market (IIFM) bekerja untuk menciptakan dokumentasi dan standar produk yang seragam untuk transaksi *trade finance* syariah, yang memudahkan interoperabilitas antar bank di seluruh dunia.

Dengan membangun jaringan global yang kuat, bank-bank syariah dapat secara kolektif menyediakan layanan perdagangan internasional yang mulus dan efisien bagi para pelaku industri halal.

12.3. Pembiayaan Pariwisata Halal (Halal Tourism)

Pariwisata Halal, atau yang sering disebut juga pariwisata ramah muslim (*muslim-friendly tourism*), adalah salah satu sektor

dengan pertumbuhan tercepat dalam ekonomi halal global. Sektor ini melayani kebutuhan spesifik dari para wisatawan muslim yang jumlahnya terus meningkat di seluruh dunia. Kebutuhan ini mencakup akomodasi yang menyediakan makanan halal dan fasilitas shalat, destinasi wisata yang menjaga norma-norma kesopanan, serta paket-paket perjalanan yang mencakup kunjungan ke situs-situs bersejarah Islam.

Sektor ini menawarkan peluang pasar yang sangat besar bagi bank syariah, karena setiap komponen dari industri pariwisata halal membutuhkan investasi dan modal kerja yang signifikan. Bank syariah dapat menjadi mitra pembiayaan utama bagi para pelaku industri ini, mulai dari jaringan hotel, maskapai penerbangan, hingga agen perjalanan.

12.3.1. Segmentasi Pasar dan Standar Layanan Pariwisata Syariah

Pasar wisatawan muslim bukanlah pasar yang monolitik. Bank syariah dan pelaku industri perlu melakukan segmentasi pasar yang cerdas untuk dapat merancang produk yang tepat sasaran. Segmentasi ini bisa didasarkan pada:

- **Tingkat Religiusitas:** Dari wisatawan yang sangat taat dan membutuhkan fasilitas yang 100% syariah, hingga wisatawan muslim modern yang lebih fleksibel.
- **Tujuan Perjalanan:** Wisata religi (haji/umrah), wisata keluarga, wisata bisnis, atau wisata petualangan.

- **Asal Negara:** Wisatawan dari Timur Tengah mungkin memiliki preferensi dan daya beli yang berbeda dari wisatawan dari Asia Tenggara.

Standar layanan pariwisata syariah juga bervariasi. Ada hotel yang memiliki sertifikasi 'hotel syariah' penuh (misalnya, dengan kolam renang terpisah untuk pria dan wanita), dan ada pula hotel yang hanya berstatus 'ramah muslim' (misalnya, hanya dengan menyediakan makanan halal dan penunjuk arah kiblat di kamar). Bank syariah perlu memahami standar-standar ini untuk dapat menilai kelayakan proyek yang akan dibiayai.

12.3.2. Pembiayaan Proyek Hotel dan Destinasi Pariwisata Syariah

Pembangunan hotel atau pengembangan sebuah destinasi pariwisata membutuhkan investasi jangka panjang yang padat modal. Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan ini melalui berbagai skema:

- **Musyarakah Mutanaqishah (MMq):** Bank dan investor/developer bersama-sama mendanai pembangunan sebuah hotel syariah. Bank akan menerima imbal hasil dari bagi hasil pendapatan sewa kamar dan secara bertahap menjual porsi kepemilikannya kepada investor.
- **Istishna':** Bank membiayai pembangunan hotel secara bertahap sesuai progres konstruksi, dan setelah selesai, hotel tersebut dapat dijual atau dioperasikan dengan skema bagi hasil.

- **Ijarah:** Bank membeli properti hotel yang sudah jadi dan menyewakannya kepada sebuah perusahaan operator hotel syariah yang profesional.

Dengan membiayai proyek-proyek ini, bank syariah secara langsung ikut membangun infrastruktur yang akan menarik lebih banyak wisatawan muslim dan menumbuhkan devisa negara.

12.3.3. Produk Hajj and Umrah Financing

Haji dan Umrah adalah segmen wisata religi yang pasarnya selalu ada dan sangat besar, terutama di negara seperti Indonesia. Namun, biaya perjalanan ini bisa menjadi beban bagi sebagian masyarakat. Bank syariah telah mengembangkan produk pembiayaan khusus untuk membantu masyarakat merencanakan dan membiayai perjalanan ibadah mereka.

Produk-produk tersebut antara lain:

- **Tabungan Haji dan Umrah:** Berbasis akad *wadi'ah* atau *mudharabah*, di mana nasabah menabung secara rutin hingga dananya mencukupi. Bank syariah yang telah ditunjuk sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH) akan membantu nasabah untuk mendaftar dan mendapatkan porsi haji.
- **Pembiayaan Umrah:** Untuk nasabah yang ingin segera berangkat umrah tetapi dananya belum

cukup, bank dapat menawarkan paket pembiayaan. Skema yang umum digunakan adalah **pembiayaan multiguna berbasis *murabahah***. Bank, melalui kerja sama dengan agen perjalanan umrah, akan 'membelikan' paket umrah untuk nasabah dan 'menjualnya' kembali kepada nasabah dengan tambahan margin yang dapat diangsur. Akad lain yang bisa digunakan adalah *ijarah* untuk jasa pengurusan perjalanan.

Produk-produk ini tidak hanya membantu mewujudkan impian spiritual masyarakat, tetapi juga menjadi sumber dana murah (dari tabungan haji) dan pendapatan pembiayaan yang signifikan bagi bank.

12.4. Pasar Modal Syariah sebagai Sumber Pendanaan Jangka Panjang

Pasar modal syariah, seperti yang telah dibahas sebelumnya, memiliki hubungan simbiosis yang erat dengan perbankan syariah. Dalam konteks ekosistem halal, pasar modal syariah memainkan peran krusial sebagai penyedia **sumber pendanaan jangka panjang** bagi perusahaan-perusahaan skala besar yang beroperasi di industri halal. Ketika kebutuhan pendanaan sebuah perusahaan terlalu besar untuk ditangani oleh satu bank saja, atau ketika perusahaan membutuhkan modal dengan tenor yang sangat panjang (10-20 tahun), maka pasar modal menjadi alternatif yang paling efisien.

Bank syariah, dalam hal ini, sering kali tidak lagi berperan sebagai pemberi pembiayaan langsung, melainkan

sebagai **fasilitator, penjamin emisi, atau investor** dalam instrumen-instrumen yang diterbitkan di pasar modal. Sinergi ini memungkinkan terjadinya alokasi modal skala besar dari ribuan investor kepada perusahaan-perusahaan halal yang produktif.

12.4.1. Penerbitan Sukuk Korporasi untuk Industri Halal

Ketika sebuah perusahaan makanan halal besar ingin membangun pabrik baru senilai triliunan rupiah, salah satu cara terbaik untuk menghimpun dana adalah dengan menerbitkan **Sukuk Korporasi**. Sukuk ini adalah sertifikat investasi berbasis aset yang dapat dibeli oleh berbagai investor, seperti dana pensiun, asuransi, reksa dana, dan juga bank syariah.

Peran bank syariah dalam proses ini bisa beragam:

- **Sebagai Penasihat Keuangan (*Financial Advisor*):** Divisi *investment banking* dari bank syariah membantu perusahaan merancang struktur sukuk yang paling efisien dan sesuai syariah.
- **Sebagai Penjamin Emisi (*Underwriter*):** Bank syariah (sendiri atau dalam sebuah sindikasi) menjamin akan menyerap sukuk yang tidak terjual di pasar, memberikan kepastian pendanaan bagi perusahaan.
- **Sebagai Agen Penjual:** Bank syariah menggunakan jaringan nasabah prioritasnya untuk membantu memasarkan dan menjual sukuk tersebut.

Penerbitan sukuk memungkinkan perusahaan-perusahaan di industri halal untuk mendapatkan akses ke sumber pendanaan yang jauh lebih besar dan dengan tenor yang lebih panjang daripada pembiayaan perbankan biasa.

12.4.2. Dana Pensiun Syariah dan Investasi Jangka Panjang

Dana Pensiun, baik dana pensiun pemberi kerja maupun dana pensiun lembaga keuangan (DPLK), adalah pengelola dana jangka panjang yang sangat besar. Perkembangan **Dana Pensiun Syariah** menciptakan sebuah basis investor institusional yang sangat kuat bagi ekosistem halal.

Dana Pensiun Syariah wajib menginvestasikan seluruh aset kelolaannya pada instrumen-instrumen yang sesuai syariah. Pilihan investasi utama mereka adalah **saham-saham syariah** (terutama dari perusahaan di sektor industri halal) dan **sukuk** (baik sukuk negara maupun sukuk korporasi).

Hubungannya dengan perbankan syariah adalah dua arah. Bank syariah dapat berperan sebagai **pendiri dan pengelola DPLK Syariah**, menawarkan produk dana pensiun kepada nasabah korporasi dan ritelnya. Di sisi lain, Dana Pensiun Syariah menjadi salah satu investor utama yang menempatkan dana likuiditasnya dalam **deposito *mudharabah*** jangka panjang di bank-bank syariah. Sinergi ini menciptakan sebuah siklus pendanaan jangka panjang yang tertutup dan saling menguatkan di dalam ekosistem syariah.

12.4.3. Peran Bank Syariah sebagai Wali Amanat Sukuk

Dalam setiap penerbitan sukuk, dibutuhkan sebuah entitas independen yang bertindak sebagai **Wali Amanat (*Trustee*)**. Wali Amanat adalah pihak yang ditunjuk untuk mewakili kepentingan seluruh pemegang sukuk. Tugasnya adalah untuk memastikan bahwa perusahaan penerbit sukuk (*emiten*) memenuhi semua janji dan kewajibannya yang tertuang dalam akad perwaliamanatan, seperti membayar imbal hasil tepat waktu dan mengelola aset yang menjadi dasar sukuk dengan baik.

Bank syariah, dengan infrastruktur hukum dan keuangannya, sering kali mengambil peran sebagai Wali Amanat. Dalam peran ini, bank tidak menanggung risiko kredit dari sukuk tersebut, tetapi ia menyediakan jasa fidusia yang sangat penting. Sebagai kompensasi atas jasanya, bank akan menerima **fee wali amanat (*trustee fee*)** secara periodik dari emiten.

Peran sebagai wali amanat ini merupakan salah satu sumber *fee-based income* yang penting bagi bank syariah dan memperkuat posisinya sebagai pemain sentral dalam ekosistem pasar modal syariah.

12.5. Prospek Indonesia sebagai Pusat Halal Dunia

Indonesia, dengan segala potensi yang dimilikinya, memiliki visi dan ambisi besar untuk mentransformasikan dirinya dari sekadar pasar konsumen produk halal menjadi produsen dan eksportir utama, dan pada akhirnya menjadi **pusat atau *hub* halal dunia**. Visi ini didukung oleh beberapa faktor fundamental yang sangat kuat, namun juga dihadapkan pada serangkaian tantangan

yang signifikan. Perbankan syariah diposisikan sebagai salah satu enabler atau pilar utama untuk mewujudkan visi strategis nasional ini.

Faktor Pendukung:

- **Pasar Domestik Raksasa:** Sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki permintaan domestik akan produk dan jasa halal yang tidak tertandingi. Ini menjadi fondasi dan 'laboratorium' bagi perusahaan-perusahaan halal sebelum merambah pasar global.
- **Kekayaan Sumber Daya Alam:** Indonesia adalah produsen utama bagi banyak bahan baku untuk industri makanan, farmasi, dan kosmetik, yang memberikan keunggulan komparatif dalam rantai pasok halal.
- **Dukungan Pemerintah yang Kuat:** Pemerintah Indonesia telah menunjukkan komitmen yang sangat kuat untuk mengembangkan ekosistem halal. Ini diwujudkan melalui pembentukan Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), penerbitan UU No. 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal (JPH) yang mewajibkan sertifikasi halal, dan berbagai insentif lainnya.
- **Industri Keuangan Syariah yang Tumbuh:** Aset keuangan syariah Indonesia (termasuk perbankan, pasar modal, dan IKNB syariah) adalah salah satu yang terbesar di dunia, menyediakan basis permodalan untuk mendukung pertumbuhan industri halal.

Tantangan yang Dihadapi:

- **Standarisasi dan Sertifikasi:** Proses sertifikasi halal di bawah rezim UU JPH yang baru masih dalam tahap transisi dan menghadapi tantangan dalam hal kecepatan, biaya, dan harmonisasi dengan standar halal internasional.
- **Daya Saing dan Skala Usaha:** Sebagian besar produsen halal di Indonesia masih berskala UMKM dan menghadapi tantangan dalam hal teknologi, manajemen, dan akses pasar ekspor untuk dapat bersaing dengan pemain global.
- **Literasi dan Kesadaran:** Tingkat literasi dan kesadaran mengenai pentingnya ekosistem halal secara menyeluruh (termasuk keuangan syariah) di kalangan pelaku usaha dan konsumen masih perlu terus ditingkatkan.

Inisiatif dan Kolaborasi:

Untuk mengatasi tantangan ini, berbagai inisiatif dan kolaborasi sedang digalakkan. KNEKS berperan sebagai orkestrator yang menyinergikan langkah-langkah dari berbagai kementerian dan lembaga. Bank Indonesia dan OJK secara aktif mendorong bank-bank syariah untuk meningkatkan porsi pembiayaan ke sektor-sektor industri halal prioritas. Terjadi kolaborasi yang semakin erat antara perbankan syariah, lembaga sertifikasi halal, kementerian perdagangan, dan asosiasi industri untuk secara bersama-sama membangun sebuah ekosistem yang terintegrasi, mulai dari peningkatan kapasitas UMKM, fasilitasi sertifikasi, hingga pembukaan akses pasar ekspor. Keberhasilan sinergi inilah yang akan menentukan apakah Indonesia dapat merealisasikan potensinya sebagai pemain utama dalam panggung ekonomi halal global.

12.5.1. Kebijakan Pemerintah dalam Mendukung Industri Halal

Menyadari potensi ekonomi yang luar biasa dari industri halal, Pemerintah Indonesia telah mengambil langkah-langkah kebijakan yang signifikan dan terstruktur untuk mengakselerasi pengembangannya. Kebijakan ini tidak lagi bersifat parsial, melainkan dirancang sebagai sebuah strategi nasional yang komprehensif, dikoordinasikan oleh Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS).

Salah satu kebijakan paling fundamental adalah pemberlakuan **Undang-Undang No. 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal (JPH)**. UU ini secara revolusioner mengubah paradigma sertifikasi halal dari yang bersifat sukarela (*voluntary*) menjadi bersifat wajib (*mandatory*) untuk hampir semua produk yang masuk, beredar, dan diperdagangkan di wilayah Indonesia. Kewajiban ini menciptakan 'ledakan' permintaan akan layanan sertifikasi dan secara efektif mendorong seluruh pelaku usaha untuk masuk ke dalam ekosistem halal.

Untuk mendukung implementasi UU JPH, pemerintah membentuk **Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH)** sebagai regulator dan penyelenggara utama. Pemerintah juga memberikan berbagai insentif, seperti program Sertifikasi Halal Gratis (SEHATI) bagi jutaan pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) untuk meringankan beban biaya sertifikasi.

Di sisi pengembangan industri, pemerintah telah meluncurkan **Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024**, yang menetapkan beberapa sektor industri

halal prioritas untuk dikembangkan, yaitu makanan-minuman, fesyen muslim, pariwisata, media, farmasi, dan kosmetik. Untuk setiap sektor ini, pemerintah merancang berbagai program dukungan, mulai dari fasilitasi bahan baku, peningkatan kapasitas produksi, hingga promosi di pasar global.

Pemerintah juga secara aktif membangun infrastruktur pendukung, seperti **Kawasan Industri Halal (KIH)** di berbagai lokasi strategis. KIH menyediakan sebuah ekosistem terintegrasi di mana seluruh rantai pasok, dari produsen bahan baku hingga logistik, terkonsentrasi di satu area yang telah terjamin sistem jaminan halalnya. Kebijakan fiskal juga diarahkan untuk mendukung ekosistem ini, misalnya melalui penerbitan sukuk negara yang hasilnya digunakan untuk proyek-proyek yang mendukung industri halal. Sinergi dari berbagai kebijakan ini menciptakan iklim yang semakin kondusif bagi Indonesia untuk menjadi produsen halal kelas dunia.

12.5.2. Tantangan Standarisasi dan Daya Saing Global

Meskipun memiliki ambisi besar, jalan Indonesia untuk menjadi pusat halal dunia dihadapkan pada dua tantangan utama: standarisasi dan daya saing.

Tantangan Standarisasi:

Standar halal tidak bersifat monolitik secara global. Setiap negara atau kawasan (misalnya, Timur Tengah, Eropa, Asia Tenggara) memiliki lembaga sertifikasi dan standar teknisnya masing-masing. Perbedaan ini (misalnya,

dalam metode penyembelihan atau kriteria bahan aditif) menciptakan hambatan perdagangan. Produk yang telah disertifikasi halal di Indonesia belum tentu secara otomatis diterima di negara lain, dan sebaliknya.

Tantangan bagi Indonesia adalah bagaimana membuat standar halal nasionalnya (yang kini diatur oleh BPJPH) dapat diakui secara luas di tingkat internasional melalui **perjanjian saling pengakuan (*Mutual Recognition Agreement* - MRA)** dengan lembaga-lembaga sertifikasi halal di negara-negara tujuan ekspor utama. Tanpa adanya MRA ini, eksportir Indonesia harus melalui proses sertifikasi yang berulang-ulang, mahal, dan memakan waktu.

Tantangan Daya Saing Global:

Indonesia masih menghadapi persaingan yang sangat ketat dari negara-negara yang telah lebih dulu menjadi pemain utama di pasar halal global, seperti Brazil dan Australia (untuk daging halal), Malaysia (untuk produk olahan dan keuangan), dan Thailand (untuk makanan dan pariwisata).

Beberapa aspek daya saing yang perlu ditingkatkan secara masif adalah:

- **Efisiensi Produksi:** Meningkatkan penerapan teknologi dan manajemen modern untuk menekan biaya produksi agar harga produk halal Indonesia bisa kompetitif.
- **Skala Ekonomi:** Mendorong konsolidasi dan pertumbuhan UMKM menjadi perusahaan skala

menengah dan besar yang mampu memenuhi permintaan ekspor yang masif.

- ***Branding* dan Pemasaran:** Membangun citra merek (*branding*) "Halal Indonesia" yang kuat di pasar global, yang diasosiasikan dengan kualitas, keamanan, dan keaslian.
- **Logistik Rantai Dingin:** Membangun infrastruktur logistik dan rantai dingin (*cold chain*) yang andal untuk memastikan produk-produk seperti daging dan makanan beku dapat diekspor dengan kualitas terjaga.

Mengatasi kedua tantangan ini membutuhkan kerja sama yang erat antara pemerintah, pelaku industri, lembaga sertifikasi, dan lembaga keuangan syariah.

12.5.3. Inisiatif dan Kolaborasi Antar Lembaga Keuangan Syariah

Menghadapi tantangan dan peluang yang masif dalam ekosistem halal, lembaga-lembaga keuangan syariah (LKS) tidak bisa lagi bergerak sendiri-sendiri. Inisiatif untuk berkolaborasi dan bersinergi menjadi sebuah keharusan strategis. Kolaborasi ini tidak hanya terjadi antar bank syariah, tetapi juga lintas sektor di dalam industri keuangan syariah itu sendiri.

Beberapa bentuk inisiatif dan kolaborasi yang sedang dan perlu diperkuat adalah:

1. **Pembiayaan Sindikasi Syariah:** Untuk mendanai proyek-proyek besar di industri halal (seperti

pembangunan Kawasan Industri Halal atau pabrik skala besar), beberapa bank syariah dapat membentuk sebuah konsorsium atau sindikasi. Dengan menggabungkan kapasitas permodalan mereka, mereka dapat menangani proyek-proyek yang terlalu besar untuk dibiayai oleh satu bank saja.

2. **Platform Digital Terintegrasi:** LKS dapat berkolaborasi untuk membangun sebuah platform digital bersama yang menghubungkan seluruh pelaku dalam ekosistem halal. Platform ini bisa mencakup direktori pemasok halal, *marketplace* B2B, hingga fasilitas *supply chain financing* yang dapat diakses oleh semua LKS.

3. **Kolaborasi dengan Asuransi Takaful dan Modal Ventura Syariah:** Bank syariah dapat melakukan *cross-selling* dan membuat produk *bundling*. Misalnya, paket pembiayaan modal kerja untuk UMKM halal dapat digabungkan dengan produk asuransi Takaful untuk mitigasi risiko usaha. Bank juga dapat menjadi investor atau mitra strategis bagi perusahaan Modal Ventura Syariah yang secara spesifik mendanai startup-startup inovatif di sektor halal.

4. **Forum dan Riset Bersama:** Asosiasi Perbankan Syariah Indonesia (ASBISINDO) dan lembaga-lembaga lain dapat menjadi wadah bagi para LKS untuk berbagi praktik terbaik (*best practices*), melakukan riset pasar bersama, dan merumuskan standar industri (misalnya, standar penilaian risiko untuk sektor halal).

5. **Program Edukasi dan Literasi Terpadu:** LKS dapat bersama-sama menyelenggarakan program-program literasi keuangan dan bisnis syariah yang masif, yang ditujukan bagi para pelaku UMKM di industri halal, untuk meningkatkan kapasitas dan *bankability* mereka.

Melalui kolaborasi yang solid, industri keuangan syariah dapat menciptakan sebuah ekosistem pendukung yang jauh lebih kuat, efisien, dan mampu memberikan solusi pembiayaan yang komprehensif dari hulu hingga hilir bagi seluruh pelaku dalam industri halal nasional.

KESIMPULAN

Bab kedua belas ini telah memposisikan perbankan syariah dalam salah satu konteks strategis yang paling dinamis dan menjanjikan: ekosistem halal global. Terungkap bahwa hubungan antara keuangan syariah dan industri halal bersifat simbiosis mutualisme yang mendalam. Perbankan syariah berfungsi sebagai 'sistem peredaran darah' yang menyediakan modal halal bagi seluruh rantai nilai halal, dari pengadaan bahan baku hingga pemasaran, sehingga menyempurnakan integritas syariah dari sebuah produk. Sebaliknya, pertumbuhan pesat dari ekonomi halal global, yang mencakup sektor-sektor seperti makanan, kosmetik, dan pariwisata, membuka peluang pasar yang luar biasa besar bagi ekspansi perbankan syariah.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa peran bank syariah sangat multifaset. Ia tidak hanya bertindak sebagai penyedia pembiayaan modal kerja dan investasi, tetapi juga sebagai fasilitator perdagangan internasional melalui instrumen *trade finance* syariah, dan sebagai mitra

strategis dalam pengembangan destinasi pariwisata halal. Keterkaitan yang erat dengan pasar modal syariah, di mana bank berperan sebagai penjamin emisi atau wali amanat sukuk korporasi untuk industri halal, semakin memperkuat perannya sebagai pilar finansial ekosistem. Visi Indonesia untuk menjadi pusat halal dunia menempatkan perbankan syariah domestik pada posisi yang sangat sentral, didukung oleh kebijakan pemerintah yang proaktif namun tetap dihadapkan pada tantangan standarisasi dan daya saing global.

Perdebatan kontemporer yang signifikan dalam area ini adalah mengenai kedalaman integrasi. Apakah bank syariah saat ini sudah cukup proaktif dalam merancang produk-produk pembiayaan yang secara spesifik disesuaikan dengan kebutuhan unik dari setiap sub-sektor industri halal (misalnya, pembiayaan untuk R&D farmasi halal, atau pembiayaan untuk produksi film halal)? Atau, apakah pendekatannya masih bersifat generik? Tantangan lainnya adalah bagaimana membiayai UMKM di rantai pasok halal secara efisien dan dalam skala besar, mengingat tingginya biaya transaksi untuk melayani segmen ini.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi mencakup pengembangan model pembiayaan rantai pasok halal (*halal supply chain financing*) yang inovatif dan berbasis teknologi, yang dapat meningkatkan efisiensi dan mengurangi risiko. Studi empiris mengenai dampak dari pembiayaan syariah terhadap kinerja ekspor dan daya saing perusahaan-perusahaan di industri halal juga akan memberikan bukti nyata mengenai peran strategis bank syariah. Selain itu, penelitian mengenai model-model kolaborasi yang paling efektif antara bank syariah, pemerintah, lembaga sertifikasi, dan pelaku industri dalam mengakselerasi pertumbuhan ekosistem halal nasional akan sangat berharga sebagai masukan bagi perumusan kebijakan di masa depan.

GLOSARIUM BAB

- **Ekosistem Halal**: Jaringan yang saling terhubung antara berbagai industri, regulator, lembaga sertifikasi, dan konsumen yang secara kolektif memproduksi, mendistribusikan, dan mengonsumsi produk serta jasa yang sesuai dengan prinsip syariah.
- **Halal Supply Chain Financing**: Serangkaian solusi pembiayaan syariah yang dirancang untuk mengoptimalkan arus kas di seluruh mata rantai pasokan industri halal.
- **Industri Halal Prioritas**: Sektor-sektor industri yang ditetapkan oleh pemerintah (dalam Masterplan Ekonomi Syariah) untuk menjadi fokus pengembangan, seperti makanan, fesyen, pariwisata, dll.
- **Kawasan Industri Halal (KIH)**: Sebuah zona industri terintegrasi yang dirancang untuk memfasilitasi produksi halal, di mana seluruh infrastruktur dan alur logistiknya telah memenuhi standar sistem jaminan produk halal.
- **Letter of Credit (L/C) Syariah**: Instrumen *trade finance* berbasis akad syariah (seperti *wakalah* dan *kafalah*) yang memberikan jaminan pembayaran dari bank importir kepada eksportir.
- **Mutual Recognition Agreement (MRA)**: Perjanjian saling pengakuan antara lembaga-lembaga sertifikasi halal dari negara yang berbeda, yang memungkinkan produk bersertifikat di satu negara dapat diterima di negara lain tanpa sertifikasi ulang.
- **Pariwisata Halal (*Halal Tourism*)**: Segmen industri pariwisata yang menyediakan layanan dan fasilitas yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan wisatawan muslim (misalnya, makanan halal, fasilitas shalat).

- **Rantai Nilai Halal (*Halal Supply Chain*)**: Keseluruhan proses yang dilalui sebuah produk dari bahan baku hingga sampai ke konsumen, di mana integritas kehalalannya dijaga di setiap mata rantai.
- **Sertifikasi Halal**: Proses formal yang dilakukan oleh lembaga berwenang untuk memverifikasi dan menyatakan bahwa suatu produk telah diproduksi sesuai dengan standar syariah.
- **Trust Receipt Syariah (T/R Syariah)**: Fasilitas pembiayaan pasca-impor berbasis akad *wakalah*, di mana bank melepaskan dokumen kepemilikan barang kepada importir yang dipercaya untuk menjual barang tersebut dan melunasi pembiayaannya.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abidin, A. Z., Alwi, N. M., & Arifin, K. A. (2011). A case study on the implementation of halal food supply chain management in Malaysia. In *International Conference on Sociality and Economics Development*.
- Alserhan, B. A. (2021). *The Principles of Halal Marketing*. Routledge.
- Bank Indonesia. (2022). *Indonesia Halal Market Report 2022*.
- DinarStandard. (2023). *State of the Global Islamic Economy Report 2023/2024*.
- Hassan, M. K., & Chowdhury, M. A. M. (2021). Halal industry and its role in the development of Islamic finance. *Journal of Islamic Finance, 10*(SI), 77-93.
- Indonesia. (2014). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal*. Lembaran Negara RI Tahun 2014, No. 291.

- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). (2019). *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024*.
- Mukhtar, A., & Butt, M. M. (2012). Intention to choose Halal products: the role of religiosity. *Journal of Islamic Marketing, 3*(2), 108-120. https://doi.org/10.1108/17590831211232519
- Tieman, M. (2017). *Halal business management: a guide to achieving halal excellence*. Routledge.
- Wilson, R. (2020). The development of the halal industry and its relationship with Islamic finance. In *The Routledge Handbook of Islamic Finance*. Routledge.

BAB XIII

TRANSFORMASI DIGITAL DAN FINTECH SYARIAH

PENDAHULUAN

Dunia keuangan saat ini tengah berada di tengah-tengah sebuah revolusi yang didorong oleh kekuatan kembar: perubahan perilaku konsumen dan akselerasi inovasi teknologi. Gelombang transformasi digital ini tidak memberikan pengecualian bagi industri perbankan syariah. Bertahan dengan model bisnis dan layanan konvensional berbasis kantor cabang fisik bukan lagi sebuah pilihan. Untuk dapat tetap relevan, kompetitif, dan bertumbuh di era di mana *smartphone* telah menjadi 'kantor cabang' utama bagi nasabah, bank syariah harus secara fundamental merangkul dan mengadopsi transformasi digital.

Bab ini akan mengupas tuntas urgensi, strategi, dan implikasi dari transformasi digital bagi perbankan syariah. Akan dianalisis bagaimana teknologi tidak hanya dipandang sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi, tetapi juga sebagai enabler atau pemungkin untuk memberikan layanan yang lebih baik, menjangkau segmen pasar yang lebih luas,

dan bahkan untuk memperkuat implementasi prinsip-prinsip syariah itu sendiri. Lebih dari sekadar perbankan digital, kita juga akan menjelajahi lanskap *Fintech Syariah* yang dinamis, sebuah ekosistem perusahaan rintisan teknologi yang menantang sekaligus menawarkan peluang kolaborasi bagi bank-bank syariah yang sudah mapan.

Pembahasan akan diawali dengan mengidentifikasi kekuatan-kekuatan pendorong di balik urgensi transformasi digital. Perubahan demografi, di mana generasi *digital native* menjadi segmen pasar terbesar, serta tekanan persaingan tidak hanya dari bank konvensional tetapi juga dari para pemain *fintech* yang lincah, menjadi alasan utama mengapa bank syariah harus berakselerasi.

Selanjutnya, fokus akan diarahkan pada evolusi kanal-kanal layanan digital, dari *internet banking* menuju *mobile banking* yang komprehensif. Akan dibedah fitur-fitur inovatif yang dapat menjadi nilai tambah unik bagi perbankan digital syariah, seperti integrasi layanan ZISWAF dan fitur-fitur gaya hidup halal. Aspek keamanan siber (*cybersecurity*) dan pengalaman pengguna (*user experience*) akan disorot sebagai dua pilar krusial bagi keberhasilan platform digital.

Bab ini juga akan menganalisis hubungan yang semakin tak terhindarkan antara bank syariah dan *fintech*. Kolaborasi menjadi kata kunci, di mana bank tidak lagi memandang *fintech* sebagai ancaman murni, melainkan sebagai mitra potensial. Akan dieksplorasi berbagai model kolaborasi, mulai dari platform *Peer-to-Peer (P2P) Lending Syariah*, *crowdfunding*, hingga model *Bank as a Service* (BaaS) yang memungkinkan *fintech* untuk 'menunggangi' lisensi dan infrastruktur perbankan.

Lebih dalam lagi, kita akan melihat bagaimana teknologi-teknologi mutakhir seperti *blockchain* dan *Artificial Intelligence* (AI) berpotensi untuk merevolusi proses-proses inti dalam perbankan syariah.

Akan didiskusikan bagaimana *smart contract* dapat mendigitalisasi dan mengotomatisasi pelaksanaan akad, bagaimana *e-KYC* dapat menyederhanakan proses pembukaan rekening, serta isu-isu fiqh kontemporer yang timbul dari transaksi-transaksi digital ini.

Sebagai penutup, akan dianalisis bagaimana pemanfaatan *big data* dan AI dapat mempertajam proses bisnis bank syariah, mulai dari pembuatan model *credit scoring* yang lebih akurat, manajemen risiko yang lebih proaktif, hingga deteksi penipuan (*fraud*) yang lebih efektif. Aspek etika dalam penggunaan AI, terutama untuk memastikan keadilan dan menghindari bias, akan menjadi catatan penutup yang penting.

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca diharapkan dapat memahami bahwa masa depan perbankan syariah sangat bergantung pada kemampuannya untuk berinovasi dan bertransformasi secara digital, menyelaraskan kecanggihan teknologi dengan kekokohan prinsip-prinsip syariah.

13.1. Urgensi Transformasi Digital Perbankan Syariah

Transformasi digital bagi perbankan syariah bukan lagi sekadar pilihan strategis atau upaya untuk mengikuti tren, melainkan telah menjadi sebuah keharusan untuk bertahan hidup dan bertumbuh (*a matter of survival and growth*). Tekanan untuk bertransformasi ini datang dari berbagai arah, baik dari sisi permintaan (perubahan perilaku konsumen) maupun dari sisi penawaran (lanskap persaingan yang semakin ketat). Mengabaikan urgensi ini berarti siap untuk kehilangan relevansi di mata nasabah dan tergerus oleh para pesaing yang lebih inovatif.

Tiga faktor utama mendorong urgensi transformasi digital ini. Pertama adalah **perubahan fundamental dalam perilaku dan**

ekspektasi konsumen. Generasi Milenial dan Gen Z, yang kini menjadi segmen demografi terbesar dan paling produktif, adalah generasi *digital native*. Mereka tumbuh besar dengan internet dan *smartphone*, dan mengharapkan layanan yang instan, mudah, personal, dan dapat diakses kapan saja dan di mana saja melalui genggaman tangan. Kunjungan ke kantor cabang fisik dianggap sebagai sebuah kerepotan, bukan lagi sebagai layanan utama. Bank yang tidak mampu menyediakan pengalaman perbankan digital yang mulus (*seamless*) akan kesulitan untuk mengakuisisi dan mempertahankan segmen nasabah yang krusial ini.

Kedua adalah **peningkatan efisiensi operasional dan pengurangan biaya**. Model perbankan tradisional yang sangat bergantung pada jaringan kantor cabang fisik yang luas memakan biaya operasional yang sangat besar (biaya sewa, listrik, gaji karyawan, dll.). Digitalisasi memungkinkan bank untuk mengotomatisasi banyak proses manual, mengurangi kebutuhan akan transaksi tatap muka, dan mengoptimalkan (bahkan mengurangi) jumlah cabang fisiknya. Penghematan biaya operasional ini dapat dialihkan untuk investasi teknologi lebih lanjut atau untuk menawarkan harga (margin/bagi hasil) yang lebih kompetitif kepada nasabah, sehingga meningkatkan daya saing bank.

Ketiga, dan yang tidak kalah penting, adalah **integrasi layanan dan penciptaan ekosistem**. Perbankan modern tidak lagi hanya tentang simpan-pinjam. Ia bergerak menuju sebuah model *platform* atau ekosistem di mana layanan perbankan terintegrasi dengan berbagai aspek lain dalam kehidupan nasabah, mulai dari *e-commerce*, transportasi, pembayaran tagihan, hingga investasi dan gaya hidup. Konsep ini dikenal sebagai *Omni-Channel Banking*, di mana nasabah dapat memulai transaksi di

satu kanal (misalnya, *mobile app*) dan menyelesaikannya di kanal lain (misalnya, ATM) tanpa hambatan. Dengan membangun ekosistem digital, bank dapat meningkatkan 'kelengketan' (*stickiness*) nasabah, menciptakan sumber pendapatan baru dari *fee*, dan mengumpulkan data berharga mengenai perilaku nasabah.

Bagi perbankan syariah, transformasi digital juga membawa sebuah peluang unik: untuk memperkuat proposisi nilai syariahnya. Fitur-fitur digital dapat dirancang untuk mempermudah nasabah dalam menjalankan kewajiban dan gaya hidup Islaminya, sebuah diferensiator yang tidak dimiliki oleh bank konvensional.

13.1.1. Perubahan Perilaku Konsumen (Digital Native)

Generasi *digital native*, mereka yang lahir dan besar di era internet, memiliki serangkaian karakteristik dan ekspektasi yang sangat berbeda dari generasi sebelumnya. Memahami perilaku ini adalah kunci bagi bank syariah untuk dapat merancang strategi digital yang efektif.

Karakteristik utama konsumen *digital native* meliputi:

- ***Mobile-First Mentality:*** *Smartphone* adalah perangkat utama mereka untuk segala hal, termasuk perbankan. Mereka mengharapkan semua layanan perbankan tersedia dan dioptimalkan untuk perangkat seluler.
- **Tuntutan akan Kecepatan dan Kemudahan (*Instant Gratification*):** Mereka terbiasa dengan

layanan instan dari aplikasi seperti Gojek, Tokopedia, atau Netflix. Mereka tidak memiliki toleransi terhadap proses perbankan yang lambat, birokratis, dan berbelit-belit. Proses seperti pembukaan rekening atau pengajuan pembiayaan diharapkan dapat selesai dalam hitungan menit, bukan hari.

- **Kecerdasan dalam Membandingkan:** Dengan akses informasi yang tak terbatas, mereka sangat mudah untuk membandingkan produk, fitur, dan biaya dari berbagai penyedia jasa keuangan. Loyalitas mereka tidak lagi didasarkan pada kedekatan geografis kantor cabang, melainkan pada kualitas pengalaman digital dan nilai yang ditawarkan.
- **Kebutuhan akan Personalisasi:** Mereka mengharapkan layanan yang terasa personal dan relevan dengan kebutuhan mereka, bukan penawaran 'satu untuk semua' yang bersifat massal.

Bank syariah yang ingin memenangkan hati segmen ini harus melakukan pergeseran paradigma total, dari yang berorientasi pada produk (*product-centric*) menjadi berorientasi pada pengalaman nasabah (*customer experience-centric*).

13.1.2. Peningkatan Efisiensi Operasional (Cost Efficiency)

Salah satu justifikasi bisnis terkuat untuk investasi besar dalam transformasi digital adalah potensi peningkatan

efisiensi operasional atau *cost efficiency*. Model perbankan tradisional padat karya dan padat aset fisik, yang membuatnya memiliki struktur biaya yang tinggi.

Transformasi digital dapat menekan biaya melalui beberapa cara:

1. **Migrasi Transaksi ke Kanal Digital:** Dengan menyediakan kanal digital yang andal dan mudah digunakan, bank dapat mendorong nasabah untuk beralih dari melakukan transaksi rutin (seperti transfer, cek saldo, pembayaran) di teller atau ATM ke *mobile/internet banking*. Setiap transaksi yang bermigrasi ke kanal digital memiliki biaya yang jauh lebih rendah bagi bank.

2. **Otomatisasi Proses *Back-Office*:** Banyak proses internal bank yang sebelumnya manual dan berbasis kertas, seperti proses verifikasi data, analisis kredit awal, atau rekonsiliasi, dapat diotomatisasi menggunakan teknologi seperti *Robotic Process Automation* (RPA). Ini mengurangi kebutuhan akan tenaga kerja manual dan meminimalisir risiko kesalahan manusia (*human error*).

3. **Rasionalisasi Jaringan Cabang:** Dengan semakin sedikitnya transaksi yang terjadi di cabang, bank dapat merasionalisasi jaringan cabangnya. Beberapa cabang di lokasi yang tidak strategis dapat ditutup, dan cabang yang dipertahankan dapat ditransformasi dari pusat transaksi menjadi pusat konsultasi, penjualan produk kompleks, dan pembangunan hubungan (*relationship building*).

4. ***Paperless Banking*:** Digitalisasi dokumen dan proses persetujuan mengurangi penggunaan kertas, biaya cetak, dan biaya penyimpanan arsip secara signifikan.

Efisiensi biaya yang diperoleh ini akan meningkatkan rasio BOPO (Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional) bank, yang merupakan indikator kunci profitabilitas.

13.1.3. Integrasi Layanan (Omni-Channel Banking)

Omni-Channel Banking adalah sebuah strategi yang bertujuan untuk menciptakan pengalaman nasabah yang terintegrasi, konsisten, dan mulus (*seamless*) di semua titik kontak atau kanal layanan bank, baik digital maupun fisik. Ini adalah evolusi dari *multi-channel banking*, di mana bank hanya sekadar menyediakan banyak kanal tetapi setiap kanal beroperasi secara terpisah.

Dalam pendekatan *omni-channel*, nasabah menjadi pusat dari segalanya. Nasabah dapat memulai sebuah interaksi di satu kanal dan melanjutkannya di kanal lain tanpa harus mengulang proses dari awal. Contohnya:

- Seorang nasabah memulai pengajuan KPR Syariah dengan mengisi formulir awal di *mobile app*. Keesokan harinya, ia datang ke kantor cabang, dan petugas cabang dapat langsung mengakses aplikasi yang sudah separuh terisi tersebut untuk melanjutkannya.

- Seorang nasabah melakukan komplain melalui *chatbot* di situs web. Ketika ia kemudian menelepon *call center*, agen *call center* sudah memiliki riwayat percakapan *chatbot* tersebut dan dapat langsung memberikan solusi tanpa nasabah harus menjelaskan ulang masalahnya.

Kunci dari implementasi *omni-channel* adalah adanya **platform data nasabah yang terpusat dan terintegrasi (*single customer view*)**. Semua kanal (cabang, ATM, *mobile banking*, *call center*, media sosial) harus terhubung ke basis data yang sama, sehingga setiap interaksi nasabah tercatat dan dapat diakses oleh kanal lainnya secara *real-time*.

Bagi bank syariah, strategi *omni-channel* memungkinkan mereka untuk menggabungkan keunggulan teknologi digital (efisiensi dan kenyamanan) dengan kekuatan sentuhan manusiawi (*human touch*) dari layanan di cabang, menciptakan sebuah proposisi nilai yang holistik bagi nasabah.

13.2. Pengembangan Mobile dan Internet Banking Syariah

Mobile banking dan *internet banking* adalah 'wajah' digital dari sebuah bank syariah. Kualitas, kelengkapan fitur, dan kemudahan penggunaan dari platform-platform ini secara langsung menentukan persepsi nasabah terhadap bank dan menjadi faktor utama dalam keputusan mereka untuk bergabung atau bertahan. Oleh karena itu, pengembangan kedua kanal ini menjadi prioritas absolut dalam strategi transformasi digital.

Pengembangan ini tidak hanya berarti meniru fitur-fitur yang sudah ada di bank konvensional, tetapi juga mencari cara untuk mengintegrasikan nilai-nilai dan kebutuhan unik dari nasabah syariah. Perbankan digital syariah memiliki peluang untuk menjadi lebih dari sekadar alat transaksi, yaitu menjadi 'asisten gaya hidup Islami' (*Islamic lifestyle assistant*) bagi para penggunanya.

Namun, di tengah perlombaan untuk menambahkan berbagai fitur canggih, ada dua fondasi yang tidak boleh dikompromikan sama sekali: keamanan transaksi yang berlapis dan pengalaman pengguna yang intuitif. Kegagalan dalam salah satu dari dua aspek ini dapat membuat aplikasi secanggih apa pun akan ditinggalkan oleh nasabah.

13.2.1. Fitur Inovatif (Layanan ZISWAF Digital, Virtual Account)

Untuk dapat bersaing dan menonjol, aplikasi *mobile banking* syariah harus menawarkan fitur-fitur inovatif yang memberikan nilai tambah yang nyata.

- **Layanan ZISWAF Digital Terintegrasi:** Ini adalah diferensiator utama. Platform digital harus menyediakan fitur yang komprehensif untuk Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf. Ini bisa mencakup:
    - Kalkulator zakat otomatis yang terhubung dengan data saldo dan penghasilan.
    - Pembayaran ZIS yang mudah ke berbagai lembaga amil zakat mitra.
    - Program autodebet zakat penghasilan.

- Platform *crowdfunding* wakaf tunai di mana nasabah bisa memilih dan memonitor proyek wakaf yang mereka danai.

- ***Virtual Account* (VA) untuk Pembayaran:** Menyediakan layanan VA bagi nasabah bisnis atau institusi (seperti sekolah, masjid, atau *e-commerce*) untuk memudahkan identifikasi pembayaran yang masuk. Setiap pembayar akan mendapatkan nomor VA unik, sehingga rekonsiliasi menjadi otomatis.
- **Fitur Gaya Hidup Halal:** Mengintegrasikan fitur-fitur seperti jadwal shalat, penunjuk arah kiblat, direktori masjid dan restoran halal terdekat (menggunakan GPS), serta konten-konten edukasi keuangan Islam.
- ***Marketplace* Produk Halal:** Berkolaborasi dengan platform *e-commerce* untuk menciptakan sebuah *marketplace* di dalam aplikasi *mobile banking* yang secara khusus menjual produk-produk halal, dengan sistem pembayaran yang terintegrasi.
- **Pembukaan Rekening Dana Pihak Ketiga (RDPK) / *Customer Fund Account* (CFA) Syariah:** Memudahkan nasabah untuk membuka rekening khusus untuk berinvestasi di pasar modal syariah langsung dari aplikasi.

13.2.2. Keamanan Transaksi Digital (Cybersecurity)

Seiring dengan meningkatnya volume dan nilai transaksi digital, ancaman kejahatan siber (*cybercrime*)

juga semakin meningkat. Keamanan transaksi digital menjadi prioritas non-negosiabel. Kepercayaan nasabah akan runtuh jika mereka merasa dana mereka tidak aman di platform digital bank.

Bank syariah harus berinvestasi secara besar-besaran dalam infrastruktur dan praktik *cybersecurity* yang berlapis, yang mencakup:

1. **Autentikasi Multi-Faktor (*Multi-Factor Authentication* - MFA):** Tidak hanya mengandalkan *password* dan PIN, tetapi juga menambahkan lapisan keamanan kedua seperti kode OTP (*One-Time Password*) yang dikirim melalui SMS/email, atau autentikasi biometrik (sidik jari atau pengenalan wajah).
2. **Enkripsi Data:** Semua data sensitif nasabah, baik yang tersimpan di server bank (*data at rest*) maupun yang sedang ditransmisikan melalui jaringan (*data in transit*), harus dienkripsi dengan standar enkripsi yang kuat.
3. **Sistem Deteksi Anomali dan Penipuan:** Menggunakan teknologi AI dan *machine learning* untuk menganalisis pola transaksi nasabah secara *real-time*. Jika sistem mendeteksi adanya aktivitas yang tidak wajar (misalnya, transfer dalam jumlah besar ke lokasi yang tidak biasa pada tengah malam), sistem dapat secara otomatis memblokir transaksi tersebut dan mengirimkan notifikasi kepada nasabah.
4. **Edukasi Nasabah:** Secara proaktif dan terus-menerus mengedukasi nasabah mengenai cara-

cara menjaga keamanan akun mereka, seperti bahaya *phishing* (penipuan melalui link palsu), pentingnya tidak membagikan kode OTP, dan cara membuat *password* yang kuat.

5. **Audit Keamanan Rutin:** Menyewa perusahaan keamanan siber independen untuk secara berkala melakukan tes penetrasi (*penetration testing*) dan audit kerentanan (*vulnerability assessment*) terhadap sistem digital bank.

13.2.3. Pengalaman Pengguna (User Experience) Syariah

User Experience (UX) adalah tentang bagaimana perasaan nasabah ketika berinteraksi dengan sebuah aplikasi digital. Apakah aplikasi tersebut mudah digunakan, intuitif, efisien, dan menyenangkan? UX yang buruk, seperti aplikasi yang lambat, alur yang membingungkan, atau desain yang ketinggalan zaman, adalah salah satu alasan utama mengapa nasabah berhenti menggunakan sebuah aplikasi.

Menciptakan **UX Syariah** yang unggul berarti tidak hanya merancang aplikasi yang fungsional, tetapi juga memasukkan nilai-nilai Islam dalam desainnya.

- **Kemudahan dan Kesederhanaan (*Simplicity*):** Desain antarmuka (*User Interface* - UI) harus bersih, sederhana, dan mudah dinavigasi, bahkan oleh pengguna yang tidak terlalu akrab dengan teknologi. Ini sejalan dengan prinsip Islam yang menyukai kemudahan.

- **Transparansi dan Kejelasan:** Setiap informasi mengenai biaya, nisbah bagi hasil, atau syarat dan ketentuan harus disajikan secara jelas, jujur, dan mudah dipahami. Hindari 'cetakan kecil' yang tersembunyi. Ini mencerminkan prinsip *siddiq* (kejujuran).
- **Estetika Islami:** Desain visual dapat mengadopsi elemen-elemen estetika Islami yang modern dan elegan (misalnya, pola geometris, kaligrafi kontemporer), menciptakan identitas yang khas.
- **Bahasa yang Memberdayakan:** Komunikasi dan *microcopy* (teks-teks kecil di dalam aplikasi) dapat menggunakan bahasa yang positif, memotivasi, dan mengingatkan pada nilai-nilai kebaikan, seperti menyebut donasi sebagai 'investasi akhirat'.

Proses desain UX harus melibatkan riset pengguna yang mendalam, pembuatan prototipe, dan pengujian kegunaan (*usability testing*) secara berulang-ulang untuk memastikan bahwa aplikasi yang dihasilkan benar-benar menjawab kebutuhan dan memberikan pengalaman terbaik bagi nasabah.

13.3. Kolaborasi Bank Syariah dengan FinTech

Kemunculan *Financial Technology* (Fintech) telah menjadi salah satu kekuatan disrupsi terbesar dalam industri keuangan. Perusahaan rintisan *fintech*, dengan kelincahan, fokus pada teknologi, dan pendekatan yang inovatif, telah menantang

model bisnis perbankan tradisional di berbagai area, mulai dari pembayaran, pinjaman, hingga investasi. Awalnya, hubungan antara bank dan *fintech* sering kali dipandang sebagai hubungan antagonistik atau persaingan. Namun, seiring waktu, paradigma ini telah bergeser menuju **kolaborasi dan sinergi**.

Bank (termasuk bank syariah) dan *fintech* menyadari bahwa mereka memiliki kekuatan dan kelemahan yang saling melengkapi. Bank memiliki basis nasabah yang besar, modal yang kuat, lisensi perbankan yang berharga, dan kepercayaan publik. *Fintech*, di sisi lain, unggul dalam hal inovasi teknologi, kecepatan pengembangan produk, dan pemahaman mendalam mengenai pengalaman pengguna digital. Dengan berkolaborasi, keduanya dapat menciptakan proposisi nilai yang jauh lebih kuat daripada jika mereka bergerak sendiri-sendiri.

Ekosistem *Fintech Syariah* sendiri telah berkembang pesat, mencakup berbagai vertikal layanan, mulai dari *Peer-to-Peer (P2P) Lending*, *crowdfunding*, pembayaran digital, hingga robo-advisor investasi. Kolaborasi dengan para pemain *fintech* syariah ini membuka peluang bagi bank syariah untuk mengakselerasi transformasi digitalnya, menjangkau segmen pasar baru, dan menawarkan layanan-layanan inovatif tanpa harus membangun semuanya dari nol.

13.3.1. Konsep Peer-to-Peer (P2P) Lending Syariah

P2P Lending Syariah adalah sebuah platform digital yang mempertemukan secara langsung antara pihak yang memiliki dana untuk dipinjamkan/diinvestasikan (*lender*) dengan pihak yang membutuhkan pembiayaan (*borrower*), tanpa melalui perantara bank

tradisional. Platform ini bertindak sebagai 'pasar online' (*marketplace*) untuk pembiayaan.

Dalam model syariah, akad yang digunakan bukanlah pinjam-meminjam berbunga. Sebaliknya, platform ini memfasilitasi pembiayaan berdasarkan akad-akad syariah, seperti:

- ***Murabahah:*** Untuk pembiayaan produktif pembelian barang atau modal kerja.
- ***Ijarah:*** Untuk pembiayaan sewa aset.
- ***Musyarakah:*** Untuk pembiayaan proyek di mana *lender* dan *borrower* menjadi mitra.

Model Kolaborasi Bank Syariah dengan P2P Lending:

- **Bank sebagai *Institutional Lender*:** Bank syariah dapat bertindak sebagai salah satu pemberi dana institusional di platform P2P. Bank dapat mengalokasikan sebagian dari portofolio pembiayaannya untuk disalurkan melalui platform P2P, terutama untuk menjangkau segmen UMKM yang mungkin sulit dijangkau melalui kanal konvensional. Ini adalah cara yang efisien bagi bank untuk melakukan diversifikasi dan akuisisi nasabah baru.
- ***Channeling*:** Bank syariah yang memiliki kelebihan likuiditas dapat menyalurkan dananya kepada perusahaan P2P (sebagai mitra), yang kemudian oleh perusahaan P2P tersebut disalurkan kembali kepada para peminjam akhir.

Kolaborasi ini memungkinkan bank untuk memanfaatkan keahlian P2P dalam hal *credit scoring* digital yang inovatif dan

kecepatan proses, sementara P2P mendapatkan akses ke sumber pendanaan yang stabil dari bank.

13.3.2. Crowdfunding Syariah untuk Pembiayaan UMKM

Crowdfunding (urun dana) adalah praktik penggalangan dana dari sejumlah besar orang (kerumunan atau *crowd*), biasanya melalui platform online. *Crowdfunding Syariah* menerapkan prinsip ini untuk tujuan yang sesuai dengan syariah. Ada beberapa jenis *crowdfunding*:

- ***Donation-based Crowdfunding:*** Untuk proyek-proyek sosial atau kreatif (mirip Kitabisa.com).
- ***Reward-based Crowdfunding:*** Kontributor akan mendapatkan imbalan non-finansial, seperti produk pertama yang dihasilkan.
- ***Equity Crowdfunding:*** Kontributor akan mendapatkan sejumlah kecil saham atau kepemilikan di perusahaan (startup atau UMKM) yang didanai. Ini sangat sejalan dengan akad **Musyarakah**.
- ***Lending-based Crowdfunding:*** Ini pada dasarnya adalah model P2P Lending.

Model Kolaborasi Bank Syariah dengan *Crowdfunding*:

- **Sebagai Mitra Pembayaran:** Bank syariah dapat menjadi mitra gerbang pembayaran (*payment gateway*) bagi platform *crowdfunding*, memfasilitasi aliran dana dari para kontributor ke proyek.

- **Sebagai Wali Amanat (*Trustee*):** Bank dapat bertindak sebagai wali amanat yang memegang dana urun dana dalam sebuah rekening kustodi, dan melepaskannya kepada pemilik proyek hanya jika target pendanaan tercapai.
- **Sebagai Investor Jangkar (*Anchor Investor*):** Untuk kampanye *equity crowdfunding* dari UMKM yang sangat prospektif, bank syariah dapat masuk sebagai investor jangkar untuk meningkatkan kepercayaan dari investor ritel lainnya.
- **Sebagai Rujukan:** Bank dapat merujuk nasabah UMKM-nya yang mungkin belum *bankable* untuk pembiayaan konvensional ke platform *equity crowdfunding* mitranya sebagai alternatif pendanaan.

13.3.3. Model Bank as a Service (BaaS) Syariah

Bank as a Service (BaaS) adalah sebuah model bisnis *end-to-end* di mana sebuah bank berlisensi membuka infrastruktur dan layanan perbankannya untuk dapat digunakan oleh entitas non-bank (seperti *fintech* atau bahkan perusahaan *e-commerce*) melalui *Application Programming Interfaces* (APIs). Dengan kata lain, bank 'menyewakan' lisensi dan 'mesin' perbankannya.

Hal ini memungkinkan sebuah perusahaan *fintech* untuk dapat menawarkan layanan-layanan yang biasanya hanya bisa dilakukan oleh bank, seperti pembukaan rekening, penerbitan kartu, atau pemrosesan pembayaran, langsung di dalam aplikasi mereka sendiri, tanpa *fintech*

tersebut harus memiliki lisensi perbankan yang mahal dan rumit.

Model Kolaborasi BaaS Syariah:

Sebuah bank syariah yang memiliki infrastruktur teknologi yang kuat dapat menawarkan layanan **BaaS Syariah**.

- Sebuah *fintech* syariah yang fokus pada manajemen keuangan keluarga dapat berkolaborasi dengan bank. Melalui API, pengguna *fintech* tersebut dapat **membuka rekening tabungan *wadi'ah*** di bank syariah langsung dari dalam aplikasi *fintech*.
- Sebuah *marketplace* produk halal dapat bekerja sama dengan bank syariah untuk menerbitkan **kartu pembiayaan *co-branded*** yang dapat digunakan oleh para penggunanya.
- Sebuah *startup edutech* Islami dapat menggunakan layanan BaaS dari bank syariah untuk menyediakan **fasilitas tabungan pendidikan syariah** bagi para siswanya.

Bagi bank syariah, BaaS membuka aliran pendapatan baru berbasis *fee* dan memungkinkan akuisisi nasabah secara massal dengan biaya yang sangat rendah melalui ekosistem mitra *fintech*-nya. Bagi *fintech*, ini memungkinkan mereka untuk meluncurkan produk-produk keuangan yang inovatif dengan cepat. Model BaaS ini diprediksi akan menjadi salah satu bentuk kolaborasi paling dominan antara bank dan *fintech* di masa depan.

13.4. Digitalisasi Akad dan Transaksi

Salah satu tantangan fundamental dalam membawa perbankan syariah ke ranah digital adalah bagaimana mendigitalisasi proses akad itu sendiri. Akad, sebagai sebuah kontrak hukum yang menjadi dasar dari setiap transaksi syariah, memiliki rukun dan syarat yang harus dipenuhi, termasuk adanya ijab (penawaran) dan kabul (penerimaan) yang jelas. Pertanyaannya adalah, bagaimana prosesi sakral ini dapat direplikasi secara sah dalam sebuah lingkungan digital yang tidak melibatkan tatap muka atau tanda tangan basah?

Perkembangan teknologi dan ijtihad dari para ulama kontemporer telah membuka jalan untuk digitalisasi akad ini. Prinsip utamanya adalah bahwa media atau sarana (apakah lisan, tulisan, atau digital) tidaklah sepenting esensi dari akad itu sendiri, yaitu adanya ekspresi kehendak yang jelas dan saling berkesesuaian dari para pihak yang berwenang.

Teknologi-teknologi baru seperti *smart contract*, verifikasi identitas digital, dan tanda tangan digital kini menyediakan perangkat untuk menciptakan proses akad digital yang tidak hanya efisien tetapi juga aman dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Namun, adopsi teknologi ini juga memunculkan isu-isu fiqh baru yang perlu dijawab secara cermat.

13.4.1. Aplikasi Smart Contract dan Blockchain dalam Akad Syariah

Blockchain adalah teknologi buku besar terdistribusi (*distributed ledger technology*) yang memungkinkan pencatatan transaksi secara permanen, transparan, dan tidak dapat diubah. ***Smart Contract*** adalah program komputer

yang berjalan di atas *blockchain* yang dapat secara otomatis mengeksekusi, memvalidasi, atau menegakkan syarat-syarat dari sebuah perjanjian ketika kondisi-kondisi yang telah ditentukan sebelumnya terpenuhi.

Kombinasi *blockchain* dan *smart contract* memiliki potensi yang sangat besar untuk merevolusi pelaksanaan akad syariah:

- **Otomatisasi dan Kepastian:** Sebuah akad *murabahah* dapat ditulis dalam kode *smart contract*. *Smart contract* dapat secara otomatis memverifikasi bahwa bank telah membeli aset (misalnya, dengan menerima token digital yang merepresentasikan aset) sebelum secara otomatis mengeksekusi penjualan kepada nasabah dan memulai jadwal angsuran. Ini memastikan urutan transaksi dipatuhi secara sempurna.
- **Transparansi:** Dalam pembiayaan *musyarakah* untuk *supply chain*, setiap pergerakan barang dan pembayaran dapat dicatat di *blockchain*, memberikan visibilitas penuh bagi semua mitra secara *real-time* dan mencegah manipulasi.
- **Efisiensi:** Proses pembayaran bagi hasil dalam akad *mudharabah* dapat dieksekusi secara otomatis oleh *smart contract* setiap akhir bulan berdasarkan data pendapatan yang dimasukkan ke *blockchain*, mengurangi biaya administrasi dan mempercepat distribusi.
- **Wakaf dan Zakat:** Pengelolaan dan penyaluran dana wakaf dan zakat dapat dicatat di *blockchain*

untuk menciptakan tingkat transparansi dan keterlacakan (*traceability*) yang belum pernah ada sebelumnya, meningkatkan kepercayaan donatur.

Meskipun potensinya besar, aplikasinya masih dalam tahap awal dan menghadapi tantangan seperti kompleksitas, biaya, dan kebutuhan akan kerangka hukum yang mengakomodasinya.

13.4.2. Verifikasi Identitas Digital (e-KYC) dan Tanda Tangan Digital

Salah satu hambatan terbesar dalam digitalisasi perbankan adalah proses *Know Your Customer* (KYC) atau mengenal nasabah, yang secara tradisional mengharuskan calon nasabah untuk datang ke cabang dengan membawa dokumen fisik. **Verifikasi Identitas Digital atau *electronic KYC* (e-KYC)** adalah solusi teknologi untuk masalah ini.

e-KYC memungkinkan proses verifikasi identitas dilakukan sepenuhnya secara jarak jauh (*remote*). Metode yang umum digunakan di Indonesia antara lain:

- **Verifikasi Data Dukcapil:** Mencocokkan data NIK dan nama yang dimasukkan oleh calon nasabah dengan basis data kependudukan nasional.
- **Pengenalan Wajah (*Facial Recognition*):** Menggunakan kamera ponsel untuk mengambil swafoto (*selfie*) calon nasabah dan mencocokkannya dengan foto di KTP elektronik.

Teknologi *liveness detection* digunakan untuk memastikan itu adalah orang hidup, bukan foto atau video.

- **Panggilan Video (*Video Banking*):** Melakukan panggilan video singkat antara calon nasabah dengan petugas bank untuk melakukan verifikasi visual dan wawancara.

Tanda Tangan Digital yang tersertifikasi oleh Penyelenggara Sertifikasi Elektronik (PSrE) yang diakui pemerintah (seperti PERURI atau PrivyID) kini memiliki kekuatan hukum yang setara dengan tanda tangan basah.

Dengan e-KYC dan tanda tangan digital, seluruh proses pembukaan rekening atau pengajuan pembiayaan, termasuk penandatanganan akad, dapat dilakukan sepenuhnya secara digital dalam hitungan menit. Dari perspektif fiqh, selama proses ini dapat memberikan keyakinan yang memadai mengenai identitas dan kehendak bebas dari para pihak, maka ia dianggap sah sebagai representasi modern dari *ijab* dan *qabul*.

13.4.3. Isu Hukum Syariah Transaksi Digital (Fiqh al-Muamalat al-Maliyah al-Mu'ashirah)

Digitalisasi transaksi memunculkan berbagai pertanyaan dan isu baru yang perlu dijawab oleh disiplin ilmu **Fiqh Muamalah Kontemporer (*Fiqh al-Muamalat al-Maliyah al-Mu'ashirah*)**. Para ulama dan dewan syariah harus melakukan ijtihad untuk menetapkan hukum dari praktik-praktik baru ini.

Beberapa isu kunci yang menjadi fokus pembahasan antara lain:

- **Majelis Akad (Sesi Kontrak) dalam Dunia Maya:** Apa yang dianggap sebagai 'satu majelis akad' dalam transaksi online? Apakah itu selama sesi *browsing* di satu halaman? Apakah pertukaran email dapat dianggap sebagai satu majelis? Konsensus umumnya adalah bahwa selama ada kesinambungan dan koneksi antara penawaran dan penerimaan, maka syarat majelis terpenuhi.
- **Serah Terima (*Qabdh*) Aset Digital:** Bagaimana konsep *qabdh* (penguasaan) diterapkan pada aset yang murni digital, seperti *software*, e-book, atau token kripto? Umumnya, *qabdh hukmi* (penguasaan secara hukum) dianggap telah terjadi ketika pembeli telah diberikan akses penuh dan kontrol eksklusif atas aset digital tersebut (misalnya, diberikan kunci lisensi atau aset telah ditransfer ke dompet digitalnya).
- **Status Hukum Uang Elektronik dan Dompet Digital:** Fiqh kontemporer secara umum sepakat bahwa uang elektronik (*e-money*), baik yang berbasis kartu maupun server, adalah representasi sah dari uang fiat dan hukum-hukum terkait uang berlaku padanya.
- **Otomatisasi dan Ketiadaan Intervensi Manusia:** Apakah sebuah akad yang dieksekusi sepenuhnya oleh algoritma atau *smart contract* tanpa campur tangan manusia di saat eksekusi tetap sah? Mayoritas berpendapat sah, selama

algoritma tersebut telah dirancang dan disetujui oleh manusia yang cakap hukum pada awalnya.

Jawaban atas isu-isu ini terus berkembang, menunjukkan dinamisme fiqh Islam dalam merespons tantangan zaman.

13.5. Big Data dan Artificial Intelligence (AI) Syariah

Jika digitalisasi adalah tentang membangun 'jalan tol' informasi, maka *Big Data* dan *Artificial Intelligence* (AI) adalah tentang menggunakan 'lalu lintas data' yang mengalir di atasnya untuk menghasilkan wawasan (*insight*) dan mengambil keputusan yang lebih cerdas. *Big Data* merujuk pada volume data yang sangat besar, beragam, dan berkecepatan tinggi yang dihasilkan dari transaksi digital, interaksi media sosial, dan berbagai sumber lainnya. AI, khususnya cabang *machine learning*, adalah teknologi yang memungkinkan komputer untuk belajar dari data tersebut untuk membuat prediksi atau keputusan tanpa diprogram secara eksplisit.

Bagi perbankan syariah, pemanfaatan *big data* dan AI membuka peluang yang sangat besar untuk meningkatkan efisiensi, mempertajam manajemen risiko, dan memberikan layanan yang lebih personal kepada nasabah. Namun, penggunaannya juga harus dibingkai dalam koridor etika syariah untuk memastikan bahwa teknologi ini digunakan untuk kebaikan (*maslahah*) dan tidak menimbulkan kerusakan (*mafsadah*).

13.5.1. Pemanfaatan Big Data untuk Credit Scoring Syariah

Credit scoring tradisional sangat bergantung pada data riwayat kredit formal (seperti histori pembayaran pinjaman di bank lain) dan data demografis. Model ini sering kali tidak mampu untuk menilai kelayakan kredit dari segmen masyarakat yang belum memiliki riwayat perbankan (*unbanked* atau *underbanked*), seperti pelaku UMKM atau pekerja sektor informal.

Big Data memungkinkan pengembangan model **Credit Scoring Alternatif**. Dengan izin dari calon nasabah, model ini dapat menganalisis berbagai sumber data non-tradisional untuk memprediksi kemauan dan kemampuan bayar seseorang. Data tersebut bisa mencakup:

- **Data Transaksi Digital:** Pola pengeluaran dari dompet digital atau *e-commerce*.
- **Data Perilaku Daring:** Aktivitas di media sosial atau riwayat penelusuran (dengan tetap menjaga privasi).
- **Data Psikometrik:** Melalui kuesioner online yang dirancang untuk mengukur sifat-sifat seperti kejujuran dan kegigihan.

Dengan menganalisis data-data ini menggunakan algoritma *machine learning*, bank syariah dapat membuat penilaian risiko yang lebih akurat untuk segmen yang sebelumnya tidak dapat dilayani, sehingga meningkatkan inklusi keuangan. **Tantangan syariahnya** adalah memastikan bahwa data yang digunakan adalah data yang

diperoleh dengan izin, dan algoritma yang dibangun tidak mendiskriminasi kelompok tertentu secara tidak adil.

13.5.2. Aplikasi AI dalam Manajemen Risiko dan Fraud Detection

Aplikasi AI dalam manajemen risiko sangat luas dan berdampak besar.

- ***Fraud Detection* (Deteksi Penipuan):** Sistem berbasis AI dapat menganalisis jutaan transaksi secara *real-time* untuk mendeteksi pola-pola yang mencurigakan yang mengindikasikan adanya penipuan (misalnya, penggunaan kartu kredit yang dicuri atau upaya pengambilalihan akun). Ketika anomali terdeteksi, sistem dapat secara otomatis memblokir transaksi dan memberi peringatan.
- **Manajemen Risiko Kredit:** Model AI dapat digunakan untuk melakukan *early warning system*, yaitu mengidentifikasi nasabah pembiayaan yang menunjukkan tanda-tanda awal potensi gagal bayar, sehingga bank dapat melakukan intervensi atau restrukturisasi lebih dini.
- **Manajemen Risiko Kepatuhan (AML/CFT):** AI digunakan untuk menyaring nasabah dan transaksi terhadap daftar teroris atau pelaku pencucian uang (*Anti-Money Laundering/Combating the Financing of Terrorism*), membantu bank memenuhi kewajiban regulasinya.
- **Manajemen Risiko Operasional:** AI dapat menganalisis data internal untuk memprediksi

potensi kegagalan sistem atau pelanggaran prosedur operasional.

Penggunaan AI ini secara signifikan meningkatkan kemampuan bank untuk mengidentifikasi dan merespons risiko secara lebih cepat dan akurat.

13.5.3. Etika AI dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan

Meskipun sangat powerful, penggunaan AI dalam pengambilan keputusan krusial seperti persetujuan atau penolakan pembiayaan memunculkan pertanyaan etis yang mendalam, yang juga relevan dari perspektif syariah.

Beberapa isu etika utama (*AI Ethics*) adalah:

1. **Bias dan Keadilan (*Fairness*):** Algoritma *machine learning* belajar dari data historis. Jika data historis tersebut mengandung bias (misalnya, di masa lalu lebih banyak menolak aplikasi dari wilayah geografis atau kelompok demografis tertentu), maka AI akan mempelajari dan bahkan memperkuat bias tersebut. Ini bertentangan dengan prinsip keadilan (*'adl*) dalam Islam.
2. **Transparansi dan Keterjelasan (*Explainability*):** Banyak model AI canggih (seperti *deep learning*) yang beroperasi sebagai 'kotak hitam' (*black box*). Mereka bisa memberikan output (misal: 'tolak aplikasi'), tetapi sulit untuk menjelaskan alasan logis di baliknya. Hal ini menjadi masalah, karena nasabah berhak tahu mengapa aplikasinya ditolak.

3. **Akuntabilitas:** Siapa yang bertanggung jawab jika AI membuat keputusan yang salah atau diskriminatif? Apakah pembuat algoritmanya, bank yang menggunakannya, atau data yang melatihnya?

Untuk menciptakan **AI Syariah** yang etis, bank harus:

- Secara proaktif melakukan **audit bias** terhadap data dan model AI mereka.
- Mengupayakan penggunaan model AI yang lebih dapat diinterpretasikan (*interpretable AI*).
- Memastikan bahwa keputusan akhir yang krusial tetap melibatkan **pengawasan dan pertimbangan manusia (*human-in-the-loop*)**, di mana AI berfungsi sebagai alat bantu, bukan sebagai hakim final.
- Menyusun kerangka tata kelola AI yang jelas, yang sejalan dengan prinsip-prinsip *Maqashid Syariah*.

KESIMPULAN

Bab ketiga belas ini telah menegaskan bahwa transformasi digital bukan lagi sebuah opsi, melainkan sebuah keniscayaan eksistensial bagi perbankan syariah. Dorongan dari perubahan perilaku konsumen *digital native* dan tekanan persaingan dari *fintech* yang lincah menjadikan adopsi teknologi sebagai kunci utama untuk relevansi dan pertumbuhan di masa depan. Lebih dari sekadar meningkatkan efisiensi, teknologi digital terbukti menjadi enabler yang kuat bagi bank syariah untuk memperkaya proposisi nilainya, misalnya dengan mengintegrasikan layanan ZISWAF dan fitur gaya hidup halal ke dalam platform *mobile banking*-nya.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa hubungan antara bank syariah dan *fintech* telah berevolusi dari persaingan menjadi kolaborasi. Model-model sinergi seperti bank sebagai *institutional lender* di platform P2P Lending Syariah, atau adopsi model *Bank as a Service* (BaaS), membuka jalan bagi inovasi yang lebih cepat dan jangkauan pasar yang lebih luas. Di sisi lain, teknologi-teknologi mutakhir seperti *blockchain* dan AI menjanjikan revolusi dalam proses-proses inti perbankan, mulai dari otomatisasi akad melalui *smart contract* hingga pengambilan keputusan berbasis data.

Perdebatan kontemporer yang paling signifikan dalam area ini adalah mengenai isu-isu fiqh yang timbul dari digitalisasi (*fiqh al-muamalat al-mu'ashirah*). Pertanyaan mengenai keabsahan akad digital, konsep *qabdh* untuk aset virtual, dan status hukum dari instrumen-instrumen baru terus menjadi subjek ijtihad. Selain itu, penggunaan AI dalam pengambilan keputusan pembiayaan memunculkan perdebatan etis yang mendalam mengenai potensi bias, kurangnya transparansi ('kotak hitam'), dan akuntabilitas, yang menuntut pengembangan kerangka kerja "AI Syariah" yang etis.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi adalah studi empiris mengenai dampak adopsi digital terhadap kinerja keuangan dan jangkauan inklusi keuangan dari bank syariah. Penelitian mengenai model kolaborasi bank-*fintech* yang paling efektif dalam ekosistem syariah juga sangat relevan. Dari sisi fiqh, diperlukan lebih banyak riset interdisipliner yang melibatkan ahli syariah dan ahli teknologi untuk merumuskan panduan yang jelas dan praktis mengenai penggunaan teknologi-teknologi baru seperti *blockchain* dan *smart contract*. Terakhir, pengembangan kerangka audit dan tata kelola untuk sistem berbasis AI guna memastikan keadilan dan kepatuhan syariah merupakan area penelitian yang sangat mendesak dan berwawasan ke depan.

GLOSARIUM BAB

- **Artificial Intelligence (AI)**: Kecerdasan buatan; bidang ilmu komputer yang memungkinkan mesin untuk meniru kemampuan intelektual manusia seperti belajar, bernalar, dan membuat keputusan.
- **Bank as a Service (BaaS)**: Model bisnis di mana bank berlisensi membuka infrastruktur perbankannya (melalui API) untuk digunakan oleh entitas non-bank (*fintech*) dalam menawarkan layanan keuangan.
- **Big Data**: Istilah yang menggambarkan volume data yang sangat besar, beragam, dan berkecepatan tinggi yang tidak dapat dikelola dengan teknik pemrosesan data tradisional.
- **Blockchain**: Teknologi buku besar terdistribusi yang mencatat transaksi secara permanen dan tidak dapat diubah dalam sebuah rantai blok yang terdesentralisasi dan terenkripsi.
- **Crowdfunding (Urun Dana)**: Praktik penggalangan dana dari sejumlah besar orang, biasanya melalui platform online, untuk mendanai suatu proyek atau usaha.
- **Cybersecurity**: Keamanan siber; serangkaian teknologi, proses, dan praktik yang dirancang untuk melindungi jaringan, komputer, program, dan data dari serangan, kerusakan, atau akses yang tidak sah.
- **Digital Native**: Sebutan untuk generasi yang lahir dan tumbuh di era digital, yang memiliki keakraban dan ekspektasi tinggi terhadap teknologi.
- **e-KYC (electronic Know Your Customer)**: Proses verifikasi identitas nasabah yang dilakukan sepenuhnya secara digital dan jarak jauh, tanpa perlu tatap muka fisik.

- **Fintech (Financial Technology)**: Inovasi teknologi yang bertujuan untuk meningkatkan dan mengotomatisasi layanan dan proses dalam industri keuangan.
- **Omni-Channel Banking**: Strategi perbankan yang menciptakan pengalaman nasabah yang terintegrasi dan konsisten di semua kanal layanan, baik fisik maupun digital.
- **Peer-to-Peer (P2P) Lending**: Platform digital yang mempertemukan secara langsung antara pemberi dana (*lender*) dengan peminjam (*borrower*) tanpa melalui lembaga perbankan tradisional.
- **Smart Contract**: Program komputer yang berjalan di atas *blockchain* yang dapat secara otomatis mengeksekusi ketentuan-ketentuan dari sebuah kontrak.
- **User Experience (UX)**: Pengalaman pengguna; keseluruhan persepsi dan perasaan seseorang ketika menggunakan suatu produk atau layanan digital, terutama dalam hal kemudahan dan kesenangan.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Alam, N., Gupta, L., & Zameni, A. (2019). *Fintech and Islamic Finance: Digitalization, Development and Disruption*. Palgrave Macmillan.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2016). The evolution of Fintech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law, 47*(4), 1271-1319.
- Dapp, T., & Slomka, L. (2015). *Fintech reloaded – Traditional banks as digital ecosystems*. Deutsche Bank Research.
- Ernst & Young (EY). (2021). *The Future of Islamic Banking: Digitalization and Customer Experience*.

- Hasan, R., Hassan, M. K., & Al-Banna, H. (2022). The impact of digital transformation on the efficiency and stability of Islamic banks. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance, 8*(1), 19-46. https://doi.org/10.21098/jimf.v8i1.1417
- Ibrahim, M. (2020). The legal and Shariah issues in the application of blockchain for Islamic finance. *Journal of Islamic Law Review, 16*(1), 1-26.
- KPMG. (2023). *Islamic Fintech Report 2023: Collaboration and Innovation*.
- OJK Institute. (2022). *AI in Financial Services: Opportunities and Ethical Considerations for Indonesia*.
- Rabbani, M. R., Khan, S., & Thalassinos, E. I. (2020). FinTech, Blockchain and Islamic Finance: An extensive literature review. *International Journal of Economics and Business Administration, 8*(2), 65-86.
- Zavolokina, L., Dolata, M., & Schwabe, G. (2016). FinTech – What's in a name? In *Thirty Seventh International Conference on Information Systems*.

BAB XIV

PEMASARAN DAN BRANDING PERBANKAN SYARIAH

PENDAHULUAN

Dalam pasar jasa keuangan yang semakin ramai dan kompetitif, memiliki produk yang unggul dan operasional yang efisien saja tidaklah cukup. Kemampuan untuk mengkomunikasikan nilai, membangun citra merek yang kuat, dan menjalin hubungan yang erat dengan nasabah menjadi faktor penentu keberhasilan. Disiplin pemasaran dan *branding* memegang peranan krusial dalam menjembatani antara produk yang ditawarkan oleh bank syariah dengan persepsi, kebutuhan, dan aspirasi dari target pasarnya. Pemasaran dalam konteks syariah bukanlah sekadar aktivitas menjual, melainkan sebuah proses edukasi dan pembangunan kepercayaan.

Bab ini akan mengupas strategi, tantangan, dan pendekatan unik dalam pemasaran dan *branding* perbankan syariah. Akan dianalisis bagaimana bank syariah dapat membangun identitas merek yang otentik dan menarik, yang mampu bersaing tidak hanya dengan sesama bank

syariah tetapi juga dengan bank-bank konvensional yang memiliki anggaran pemasaran jauh lebih besar. Esensi dari pemasaran syariah adalah bagaimana menyeimbangkan antara tujuan komersial untuk mengakuisisi nasabah dengan mandat etis untuk menyampaikan pesan secara jujur, transparan, dan tidak menyesatkan.

Pembahasan akan diawali dengan memperkenalkan konsep **Pemasaran Berbasis Nilai (*Value-Based Marketing*)**. Akan ditunjukkan bagaimana bank syariah seharusnya tidak hanya menjual fitur produk, tetapi menjual nilai-nilai inti yang diembannya: keadilan, transparansi, etika, dan kemitraan. Proses segmentasi pasar juga akan menjadi sorotan, di mana bank syariah perlu memahami bahwa target pasarnya tidak monolitik, melainkan terdiri dari berbagai segmen dengan tingkat religiusitas dan kebutuhan finansial yang berbeda, termasuk segmen non-muslim yang tertarik pada aspek etis dari perbankan syariah.

Selanjutnya, kita akan membedah bagaimana kerangka **Bauran Pemasaran (7P)**, *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*, diadaptasi dan diimplementasikan dalam konteks syariah. Setiap elemen dari bauran pemasaran ini harus diresapi dengan nilai-nilai Islam, mulai dari inovasi produk yang benar-benar menjawab kebutuhan (*maslahah*), strategi promosi yang edukatif, hingga peran krusial dari sumber daya manusia sebagai duta syariah.

Di era digital, komunikasi pemasaran telah bergeser secara dramatis. Bab ini akan menganalisis bagaimana bank syariah dapat memanfaatkan kekuatan **pemasaran digital dan media sosial** untuk membangun keterlibatan (*engagement*) dengan audiens, menyebarkan konten edukasi mengenai keuangan syariah, dan mengelola reputasi merek secara *real-time*.

Hubungan dengan nasabah tidak berhenti setelah transaksi selesai. Oleh karena itu, akan dibahas pula konsep **Manajemen Hubungan**

Nasabah (*Customer Relationship Management* - CRM) Syariah. Pendekatan ini melampaui CRM konvensional dengan membangun loyalitas nasabah tidak hanya berdasarkan kepuasan transaksional, tetapi juga di atas fondasi kepercayaan dan persaudaraan (*ukhuwah*).

Sebagai penutup, bab ini akan secara jujur mengangkat salah satu tantangan terbesar yang masih dihadapi oleh industri: **rendahnya tingkat literasi keuangan syariah** di tengah masyarakat. Akan dianalisis berbagai program dan strategi yang dapat dijalankan oleh bank syariah, baik secara mandiri maupun berkolaborasi dengan regulator dan akademisi, untuk secara sistematis meningkatkan pemahaman publik mengenai prinsip, produk, dan manfaat dari keuangan syariah. Karena pada akhirnya, pemasaran yang paling efektif adalah masyarakat yang teredukasi.

14.1. Strategi Pemasaran Berbasis Nilai (Value-Based Marketing)

Pemasaran modern telah bergeser dari sekadar fokus pada produk (*product-centric*) atau pelanggan (*customer-centric*) menuju pendekatan yang lebih holistik: Pemasaran Berbasis Nilai (*Value-Based Marketing*). Dalam pendekatan ini, sebuah merek tidak hanya menjual apa yang ia buat, tetapi menjual 'mengapa' ia ada. Ia mengkomunikasikan nilai-nilai inti, tujuan, dan keyakinan yang menjadi landasan keberadaannya. Bagi perbankan syariah, pendekatan ini adalah pendekatan yang paling alami dan paling otentik.

Strategi Pemasaran Berbasis Nilai bagi bank syariah berarti memusatkan seluruh pesan dan aktivitas pemasarannya pada proposisi nilai unik yang diembannya, yang tidak dimiliki oleh bank konvensional. Nilai-nilai ini melampaui sekadar 'bebas bunga'. Nilai-nilai tersebut adalah **keadilan, transparansi, etika, kemitraan, keberkahan, dan dampak sosial positif**. Pemasaran

tidak lagi hanya berbicara tentang "margin KPR kami 10% fix", tetapi berbicara tentang "miliki rumah dengan ketenangan hati melalui akad yang adil dan angsuran yang pasti, karena kami adalah mitra Anda, bukan kreditur Anda".

Implementasi strategi ini melibatkan tiga komponen utama: membangun identitas merek yang jelas, melakukan segmentasi pasar yang cerdas, dan memposisikan produk sebagai solusi alternatif yang unggul.

14.1.1. Membangun Brand Identity Bank Syariah (Etis, Adil, Amanah)

Brand Identity atau Identitas Merek adalah sekumpulan asosiasi yang ingin dibangun dan ditanamkan oleh perusahaan di benak audiensnya. Bagi bank syariah, identitas merek yang kuat harus berakar pada nilai-nilai intinya. Tiga kata kunci yang dapat menjadi pilar identitas merek bank syariah adalah:

1. **Etis:** Membangun citra sebagai bank yang beroperasi dengan standar etika tertinggi. Ini berarti menonjolkan komitmen bank untuk hanya mendanai bisnis-bisnis yang halal dan bermanfaat, serta perannya dalam keuangan berkelanjutan (ESG). *Branding* 'etis' ini memiliki daya tarik universal, bahkan bagi nasabah non-muslim yang semakin sadar akan investasi yang bertanggung jawab.
2. **Adil:** Mengkomunikasikan prinsip keadilan dalam setiap produknya. Ini berarti menekankan pada skema bagi hasil yang membagi risiko, akad jual

beli yang transparan tanpa biaya tersembunyi, dan perlakuan yang tidak eksploitatif terhadap nasabah. Keadilan juga berarti inklusivitas, yaitu komitmen bank untuk melayani segmen UMKM dan masyarakat yang kurang terlayani.

3. **Amanah (Dapat Dipercaya):** Ini adalah pilar terpenting. *Branding* 'amanah' dibangun melalui konsistensi antara janji dan praktik. Ini berarti menonjolkan peran DPS sebagai penjamin kepatuhan syariah, transparansi dalam pelaporan, dan komitmen terhadap tata kelola perusahaan yang baik. Kepercayaan adalah mata uang utama dalam industri perbankan.

Identitas merek ini harus dikomunikasikan secara konsisten di semua titik kontak, mulai dari desain logo, tagline, iklan, desain interior cabang, hingga cara karyawan berinteraksi dengan nasabah.

14.1.2. Segmentasi Pasar (Religiusitas, Generasi Muda, Non-Muslim)

Bank syariah tidak bisa menganggap seluruh populasi muslim sebagai satu segmen pasar yang homogen. Diperlukan segmentasi yang lebih canggih untuk dapat merancang pesan dan produk yang relevan.

Segmentasi berdasarkan Religiusitas:

- **Segmen Taat (*Devout*):** Kelompok ini memilih bank syariah murni karena alasan keagamaan.

Mereka sangat peduli pada keotentikan syariah dan membutuhkan edukasi mendalam mengenai detail akad. Pemasaran untuk segmen ini harus menekankan pada aspek kepatuhan syariah dan fatwa DPS/DSN.

- **Segmen Rasional-Religius:** Kelompok ini memiliki preferensi syariah, tetapi juga sangat mempertimbangkan faktor-faktor rasional seperti kualitas layanan, imbal hasil, dan kemudahan akses. Pemasaran untuk segmen ini harus menyeimbangkan antara pesan nilai syariah dengan keunggulan produk secara kompetitif.
- **Segmen Apatis/Pragmatis:** Kelompok ini tidak memiliki preferensi syariah yang kuat dan akan memilih bank yang memberikan penawaran terbaik. Untuk menarik segmen ini, bank syariah harus mampu bersaing secara langsung dalam hal harga, fitur, dan layanan.

Segmentasi berdasarkan Demografi:

- **Generasi Muda (Milenial & Gen Z):** Segmen ini sangat mementingkan pengalaman digital, keterlibatan di media sosial, dan nilai-nilai otentisitas serta dampak sosial. Pemasaran harus dilakukan melalui kanal-kanal digital dengan konten yang kreatif dan relevan dengan gaya hidup mereka.
- **Keluarga Muda:** Segmen ini memiliki kebutuhan spesifik seperti KPR, pembiayaan kendaraan, dan

tabungan pendidikan anak. Pemasaran harus fokus pada solusi-solusi keuangan untuk setiap tahap kehidupan keluarga.

Segmentasi Non-Muslim:

Ini adalah segmen yang potensinya sering kali terabaikan. Sebagian konsumen non-muslim tertarik pada perbankan syariah karena nilai-nilai etisnya, transparansi, dan stabilitas produk dengan angsuran tetap. Pemasaran untuk segmen ini harus fokus pada **manfaat universal** dari produk syariah (keadilan, kepastian, investasi etis), bukan pada terminologi keagamaan yang eksklusif.

14.1.3. Positioning Produk sebagai Solusi Alternatif

Positioning adalah tentang bagaimana sebuah produk dipersepsikan di benak konsumen relatif terhadap produk pesaing. Bank syariah harus memposisikan produknya bukan sebagai 'imitasi' dari produk konvensional, melainkan sebagai **solusi alternatif yang memiliki keunggulan unik**.

Strategi *positioning* dapat berfokus pada:

- ***Positioning* berdasarkan Atribut:** Menekankan fitur-fitur unik yang tidak dimiliki pesaing. Contoh: "**Satu-satunya KPR dengan Angsuran Tetap Sampai Lunas.**" Ini menonjolkan kepastian KPR *Murabahah* sebagai keunggulan dibandingkan KPR konvensional dengan bunga mengambang (*floating rate*).

- ***Positioning* berdasarkan Manfaat:** Fokus pada manfaat emosional atau psikologis yang didapat nasabah. Contoh: "**Investasi Tenang, Hati Tenteram.**" Ini menjual rasa aman dan keberkahan dari investasi syariah, bukan hanya angka imbal hasilnya.
- ***Positioning* berdasarkan Pengguna:** Mengasosiasikan merek dengan segmen pengguna tertentu. Contoh: "**Bank Pilihan Generasi Kreatif yang Beretika.**" Ini menargetkan segmen milenial yang peduli pada dampak sosial.
- ***Positioning* berdasarkan Pesaing:** Memposisikan diri secara langsung sebagai pilihan yang lebih baik daripada pesaing. Contoh: "**Lebih dari Sekadar Bank. Kami Mitra Anda.**" Ini secara implisit membedakan model kemitraan bagi hasil dari model kreditur-debitur konvensional.

Dengan strategi *positioning* yang tepat, bank syariah dapat keluar dari bayang-bayang perbankan konvensional dan membangun persepsi yang kuat dan positif di pasar.

14.2. Bauran Pemasaran (7P) dalam Konteks Syariah

Bauran Pemasaran atau *Marketing Mix* adalah seperangkat alat pemasaran taktis yang digabungkan oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkannya di pasar sasaran. Kerangka klasik 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) telah diperluas untuk industri jasa menjadi 7P dengan menambahkan

People, *Process*, dan *Physical Evidence*. Dalam konteks perbankan syariah, setiap elemen dari 7P ini harus dianalisis dan diimplementasikan dengan sentuhan dan batasan syariah.

14.2.1. Product (Produk) yang Inovatif dan Berbasis Kebutuhan

Product dalam konteks syariah tidak hanya berarti menciptakan produk yang patuh pada akad, tetapi juga produk yang benar-benar inovatif dan menjawab kebutuhan nyata (*maslahah*) dari masyarakat.

- **Kepatuhan Syariah:** Ini adalah syarat dasar. Setiap produk harus memiliki struktur akad yang solid dan telah disetujui oleh DPS.
- **Inovasi:** Bank syariah tidak boleh hanya meniru produk konvensional. Inovasi bisa berupa pengembangan produk hibrida baru (seperti CWLS), atau integrasi produk perbankan dengan fitur gaya hidup halal.
- **Berbasis Kebutuhan:** Pengembangan produk harus dimulai dari riset pasar untuk memahami masalah dan kebutuhan nasabah. Apakah ada segmen masyarakat yang membutuhkan skema pembiayaan pertanian yang lebih fleksibel? Apakah ada kebutuhan untuk tabungan pendidikan dengan skema yang lebih menarik? Produk harus menjadi solusi.
- **Segmentasi Produk:** Menawarkan variasi produk yang disesuaikan dengan segmen pasar yang berbeda. Misalnya, menawarkan produk

KPR MMq bagi nasabah yang menginginkan fleksibilitas, dan KPR *Murabahah* bagi mereka yang memprioritaskan kepastian.

14.2.2. Promotion (Promosi) yang Edukatif dan Informatif

Promotion dalam pemasaran syariah memiliki batasan etis yang jelas dan peran edukatif yang sangat kuat.

- **Prinsip Kejujuran:** Promosi tidak boleh mengandung klaim yang berlebihan, menyesatkan, atau menyembunyikan informasi penting (misalnya, risiko dari produk investasi). Ini adalah implementasi dari larangan *tadlis* (penipuan).
- **Fokus pada Edukasi:** Mengingat rendahnya literasi keuangan syariah, sebagian besar aktivitas promosi harus memiliki muatan edukasi. Iklan, konten media sosial, dan seminar nasabah harus digunakan untuk menjelaskan 'mengapa' dan 'bagaimana' produk syariah bekerja, serta manfaatnya.
- **Bukan Sekadar Diskon:** Meskipun promosi harga (misalnya, diskon margin untuk periode tertentu) diperbolehkan, promosi syariah idealnya lebih fokus pada pembangunan hubungan dan edukasi nilai.
- **Kanal Komunikasi Terpadu:** Menggunakan berbagai kanal promosi secara terintegrasi, mulai dari media tradisional (TV, radio), media digital (iklan online, media sosial), hingga pemasaran langsung (seminar, pameran).

14.2.3. People (Sumber Daya Manusia) sebagai Duta Syariah

Dalam industri jasa, *People* (manusia) adalah bagian tak terpisahkan dari produk itu sendiri. Karyawan bank, terutama yang berhadapan langsung dengan nasabah (*frontliners*), adalah wajah dan duta dari merek syariah. Kualitas mereka sangat menentukan persepsi nasabah.

- **Kompetensi Ganda:** Karyawan bank syariah, khususnya di bagian penjualan dan layanan, harus memiliki kompetensi ganda: kompetensi teknis perbankan dan kompetensi pemahaman produk syariah. Mereka harus mampu menjelaskan perbedaan antara *murabahah* dan pinjaman konvensional dengan jelas dan percaya diri.
- **Sikap Amanah dan Melayani:** Karyawan harus menunjukkan etos kerja Islami, yaitu melayani dengan tulus, jujur, dan profesional.
- **Penampilan dan Etika:** Penampilan yang rapi dan sopan sesuai dengan norma-norma etika Islam juga menjadi bagian dari *brand experience*.
- **Pelatihan Berkelanjutan:** Bank harus berinvestasi secara serius dalam program pelatihan syariah yang berkelanjutan bagi seluruh karyawannya, bukan hanya bagi mereka yang bekerja di unit syariah. Karyawan yang 'melek syariah' adalah aset pemasaran yang paling berharga.

(Catatan: Sisa dari 7P, yaitu Price, Place, Process, dan Physical Evidence, akan diintegrasikan dalam pembahasan berikutnya untuk menjaga alur.)

Price (Harga): Dalam konteks syariah, 'harga' bisa berupa margin keuntungan, nisbah bagi hasil, atau *fee* jasa. Penetapan harga harus adil, transparan, dan kompetitif.

Place (Tempat/Distribusi): Ini menyangkut bagaimana produk dan layanan diakses oleh nasabah. Di era digital, 'place' tidak hanya berarti jaringan kantor cabang fisik, tetapi juga (dan yang lebih penting) kualitas dari platform *mobile* dan *internet banking*.

Process (Proses): Ini merujuk pada alur kerja dan prosedur yang dialami nasabah dalam mendapatkan layanan. Proses harus efisien, sederhana, cepat, dan tentu saja, patuh pada alur transaksi syariah.

Physical Evidence (Bukti Fisik): Ini adalah lingkungan fisik di mana layanan diberikan, seperti desain interior kantor cabang, atau tampilan antarmuka dari aplikasi *mobile banking*. Semuanya harus mencerminkan identitas merek yang profesional, modern, dan bernuansa Islami.

14.3. Komunikasi Pemasaran Digital

Di era di mana sebagian besar konsumen menghabiskan waktunya di dunia maya, komunikasi pemasaran digital bukan lagi sekadar pelengkap, melainkan telah menjadi ujung tombak utama dari strategi promosi. Bagi bank syariah, platform digital menawarkan peluang yang luar biasa untuk menjangkau audiens yang lebih luas, membangun komunitas yang loyal, dan menyebarkan pesan edukasi secara efektif dengan biaya yang relatif lebih efisien dibandingkan media konvensional.

Strategi komunikasi pemasaran digital yang sukses harus bersifat terintegrasi, memanfaatkan berbagai kanal untuk saling

memperkuat pesan. Tujuannya tidak hanya untuk 'berjualan', tetapi untuk 'terhubung' (*engage*) dengan audiens, membangun dialog, dan memposisikan bank sebagai sumber informasi yang terpercaya (*thought leader*) di bidang keuangan syariah.

14.3.1. Pemanfaatan Media Sosial untuk Edukasi dan Engagement

Media sosial (seperti Instagram, TikTok, Facebook, X/Twitter, YouTube) adalah kanal yang sangat kuat untuk membangun *brand awareness* dan *engagement*, terutama dengan segmen generasi muda.

Strategi yang efektif meliputi:

- **Konten yang Relevan dan Beragam:** Tidak hanya memposting promosi produk, tetapi membuat konten yang beragam:
    - **Edukasi:** Video pendek atau infografis yang menjelaskan konsep-konsep dasar keuangan syariah (misalnya, "Apa bedanya menabung di bank syariah vs. konvensional dalam 60 detik?").
    - **Inspirasi:** Berbagi kisah sukses nasabah UMKM yang berhasil tumbuh berkat pembiayaan syariah.
    - **Gaya Hidup:** Konten yang mengaitkan keuangan dengan aspek lain dari gaya hidup halal (misalnya, tips merencanakan dana perjalanan umrah, tips mengelola keuangan keluarga secara Islami).

- **Interaksi Dua Arah:** Media sosial adalah tentang dialog. Bank harus secara aktif merespons komentar dan pertanyaan dari audiens, mengadakan sesi tanya-jawab (*Q&A*) dengan ahli syariah, dan membuat polling atau kuis untuk meningkatkan interaksi.
- **Kolaborasi dengan *Influencer*:** Bekerja sama dengan *influencer* keuangan atau *lifestyle* muslim yang memiliki reputasi baik untuk membantu menyebarkan pesan dan menjangkau audiens yang lebih luas secara otentik.
- **Format Konten yang Kreatif:** Memanfaatkan format-format yang sedang tren, seperti video pendek vertikal (Reels/TikTok), siaran langsung (*live streaming*), dan podcast.

14.3.2. Content Marketing (Materi Edukasi Fikih dan Keuangan)

Content Marketing adalah strategi pemasaran yang berfokus pada pembuatan dan pendistribusian konten yang berharga, relevan, dan konsisten untuk menarik dan mempertahankan audiens yang jelas, dan pada akhirnya, untuk mendorong tindakan pelanggan yang menguntungkan. Bagi bank syariah, *content marketing* adalah alat edukasi yang sangat ampuh.

Bentuk konten bisa beragam:

- **Artikel Blog di Situs Web Bank:** Membuat artikel-artikel mendalam yang membahas topik-topik seperti "Panduan Lengkap KPR Syariah",

"Cara Menghitung Zakat Penghasilan", atau "Investasi Halal untuk Pemula". Artikel yang dioptimalkan untuk mesin pencari (SEO) dapat mendatangkan trafik organik dari orang-orang yang sedang mencari informasi.

- **E-book dan Panduan:** Menawarkan e-book gratis yang dapat diunduh (misalnya, "Panduan Perencanaan Keuangan Keluarga Sakinah") sebagai imbalan bagi calon nasabah yang bersedia memberikan data kontaknya (*lead generation*).
- **Webinar dan Lokakarya Online:** Menyelenggarakan webinar gratis mengenai topik-topik seperti investasi syariah, perencanaan waris, atau strategi bisnis halal, dengan menghadirkan para pakar.
- **Video Edukasi di YouTube:** Membuat seri video yang menjelaskan berbagai produk syariah secara detail atau membahas isu-isu fiqh muamalah kontemporer.

Dengan secara konsisten menyediakan konten yang bermanfaat, bank akan membangun citranya sebagai ahli (*expert*) dan sumber rujukan terpercaya di bidangnya.

14.3.3. Pengelolaan Reputasi dan Respon Krisis Digital

Dunia digital bergerak dengan sangat cepat. Sebuah keluhan nasabah yang tidak ditangani dengan baik di media sosial dapat dengan cepat menjadi viral dan berubah menjadi krisis reputasi. Oleh karena itu,

pengelolaan reputasi digital yang proaktif menjadi sangat penting.

Strateginya mencakup:

1. ***Social Media Listening:*** Menggunakan *tools* khusus untuk memantau percakapan tentang merek bank di seluruh platform digital (media sosial, forum, blog, situs berita). Ini memungkinkan bank untuk mendeteksi potensi isu negatif sejak dini.

2. **Tim Respon yang Cepat dan Empatik:** Memiliki tim khusus yang bertugas untuk merespons setiap keluhan atau pertanyaan negatif secara cepat, profesional, dan empatik. Mengakui masalah, meminta maaf (jika perlu), dan menawarkan solusi atau mengalihkan percakapan ke kanal pribadi (*direct message*) adalah langkah-langkah standar yang efektif.

3. **Protokol Eskalasi Krisis:** Memiliki protokol yang jelas mengenai bagaimana sebuah isu harus dieskalasi ke tingkat manajemen yang lebih tinggi jika ia berpotensi menjadi krisis besar.

4. **Membangun Reputasi Positif:** Cara terbaik untuk bertahan dari krisis adalah dengan membangun 'tabungan' reputasi positif yang kuat di masa normal. Dengan secara konsisten berbagi konten positif dan berinteraksi secara baik dengan audiens, dampak dari satu insiden negatif dapat diredam.

14.4. Manajemen Hubungan Nasabah (Customer Relationship Management - CRM) Syariah

Customer Relationship Management (CRM) adalah sebuah strategi bisnis yang berfokus pada pengelolaan dan peningkatan hubungan serta interaksi dengan nasabah dan calon nasabah. Tujuannya adalah untuk meningkatkan loyalitas, retensi, dan pada akhirnya, profitabilitas nasabah. CRM dalam konteks syariah, atau CRM Syariah, mengadopsi semua perangkat dan teknik CRM konvensional, namun melandasinya dengan nilai-nilai dan tujuan yang lebih luhur.

Jika CRM konvensional bertujuan untuk memaksimalkan *Customer Lifetime Value* (CLV) dari perspektif finansial, maka CRM Syariah bertujuan untuk membangun hubungan jangka panjang yang didasarkan pada kepercayaan, kemitraan, dan persaudaraan (*ukhuwah*), dengan keyakinan bahwa keuntungan finansial akan mengikuti sebagai hasil dari hubungan yang baik tersebut. CRM Syariah tidak hanya melihat nasabah sebagai 'objek' yang harus diekstraksi nilainya, tetapi sebagai 'mitra' yang harus dilayani dan diberdayakan.

14.4.1. Loyalitas Nasabah Berbasis Kepercayaan (Ukhuwah)

Dalam CRM Syariah, loyalitas tidak hanya dibangun melalui program poin atau diskon. Fondasi loyalitas yang paling kokoh adalah **kepercayaan (*trust*)** dan perasaan adanya ikatan **persaudaraan (*ukhuwah*)**.

- **Kepercayaan:** Dibangun melalui transparansi, kejujuran dalam setiap interaksi, dan konsistensi dalam memenuhi janji. Ketika nasabah percaya bahwa bank benar-benar peduli pada

kepentingannya dan tidak akan menipunya, ia akan menjadi loyal. Ini berarti petugas bank harus berani mengatakan "tidak" pada produk yang tidak cocok bagi nasabah, meskipun itu berarti kehilangan penjualan jangka pendek.

- ***Ukhuwah:*** Membangun hubungan yang lebih dari sekadar transaksional. Ini bisa diwujudkan dengan:
    - Mengingat dan merayakan momen-momen penting dalam kehidupan nasabah (misalnya, ulang tahun, hari raya).
    - Mengundang nasabah loyal ke acara-acara komunitas atau kajian keagamaan yang diselenggarakan oleh bank.
    - Menyapa nasabah dengan hangat dan personal.

Tujuannya adalah membuat nasabah merasa menjadi bagian dari sebuah 'keluarga' atau komunitas yang lebih besar, bukan sekadar nomor rekening.

14.4.2. Personalisasi Layanan (Tailoring) Produk

Teknologi CRM modern memungkinkan bank untuk mengumpulkan dan menganalisis data nasabah dalam jumlah besar. Dalam CRM Syariah, data ini harus digunakan secara etis untuk memberikan layanan yang lebih personal dan relevan.

- ***Next Best Offer:*** Sistem CRM dapat menganalisis profil dan perilaku transaksi nasabah untuk

kemudian merekomendasikan produk berikutnya yang paling mungkin ia butuhkan. Misalnya, sistem mendeteksi seorang nasabah baru saja menikah, maka sistem dapat secara proaktif menawarkan informasi mengenai KPR Syariah atau tabungan pendidikan anak.

- **Komunikasi yang Disesuaikan:** Mengirimkan penawaran atau informasi yang sesuai dengan segmen nasabah. Nasabah yang teridentifikasi sebagai segmen 'taat' akan dikirimi konten-konten pendalaman fiqh, sementara nasabah 'pragmatis' akan dikirimi perbandingan keunggulan produk.
- ***Customized Solution* untuk Nasabah Bisnis:** Untuk nasabah UMKM atau korporasi, *relationship manager* harus mampu bertindak sebagai penasihat keuangan, merancang solusi pembiayaan yang 'dijahit' (*tailored*) secara khusus untuk menjawab kebutuhan unik dari bisnis nasabah tersebut, bukan hanya menawarkan produk standar.

14.4.3. Pengukuran Tingkat Kepuasan Nasabah (Customer Satisfaction)

Untuk memastikan strategi CRM berjalan efektif, bank harus secara rutin dan sistematis mengukur tingkat kepuasan nasabahnya. Pengukuran ini memberikan umpan balik yang sangat berharga untuk perbaikan layanan secara terus-menerus.

Metode pengukuran yang umum digunakan meliputi:

1. ***Net Promoter Score (NPS):*** Sebuah metrik sederhana namun sangat kuat yang mengukur loyalitas. Nasabah ditanya satu pertanyaan kunci: "Dalam skala 0-10, seberapa besar kemungkinan Anda akan merekomendasikan bank kami kepada teman atau kolega?". Jawaban dikategorikan menjadi *Promoters* (9-10), *Passives* (7-8), dan *Detractors* (0-6). Skor NPS dihitung dengan % *Promoters* - % *Detractors*.

2. ***Customer Satisfaction Score (CSAT):*** Survei singkat yang dilakukan segera setelah sebuah interaksi atau transaksi selesai (misalnya, setelah dilayani oleh *customer service*). Nasabah diminta untuk menilai tingkat kepuasannya terhadap interaksi tersebut.

3. ***Customer Effort Score (CES):*** Mengukur seberapa besar 'usaha' atau kesulitan yang harus dikeluarkan oleh nasabah untuk menyelesaikan suatu urusan dengan bank. Pertanyaannya biasanya: "Seberapa mudah bagi Anda untuk menyelesaikan masalah Anda hari ini?". Semakin rendah usaha yang dibutuhkan, semakin tinggi kepuasannya.

4. **Survei Mendalam dan *Focus Group Discussion* (FGD):** Melakukan survei yang lebih komprehensif secara periodik atau mengundang sekelompok nasabah untuk berdiskusi guna mendapatkan wawasan kualitatif yang lebih dalam mengenai kekuatan dan kelemahan layanan bank.

Hasil dari pengukuran ini harus dianalisis secara serius oleh manajemen dan dijadikan dasar untuk program-program perbaikan layanan.

14.5. Tantangan dan Upaya Peningkatan Literasi Keuangan Syariah

Meskipun industri keuangan syariah di Indonesia telah berkembang pesat, salah satu tantangan struktural terbesar yang masih menghambat pertumbuhannya adalah **rendahnya tingkat literasi keuangan syariah** di kalangan masyarakat luas. Literasi keuangan syariah adalah pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang memengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kesejahteraan sesuai dengan nilai-nilai syariah.

Rendahnya literasi ini menjadi akar dari berbagai masalah: banyak masyarakat yang masih belum memahami perbedaan mendasar antara bank syariah dan konvensional, banyak yang masih memiliki persepsi bahwa bank syariah ‘sama saja’ dengan konvensional atau bahkan ‘lebih mahal’, dan banyak yang belum mengetahui ragam produk dan manfaat yang ditawarkan. Tanpa pemahaman yang memadai, masyarakat tidak akan memiliki alasan yang kuat untuk beralih atau menggunakan layanan keuangan syariah.

Oleh karena itu, upaya untuk meningkatkan literasi keuangan syariah bukan hanya menjadi tanggung jawab regulator atau akademisi, tetapi juga menjadi **tugas pemasaran dan investasi jangka panjang** yang fundamental bagi bank syariah itu sendiri. Pasar yang teredukasi adalah pasar yang paling potensial.

14.5.1. Tingkat Literasi Keuangan Syariah yang Masih Rendah

Berbagai survei nasional secara konsisten menunjukkan adanya kesenjangan yang signifikan antara literasi keuangan secara umum dengan literasi keuangan syariah. Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan oleh OJK secara periodik menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan syariah masih jauh tertinggal di bawah indeks literasi keuangan nasional.

Beberapa faktor penyebab rendahnya literasi ini antara lain:

- **Kurangnya Edukasi Formal:** Materi mengenai ekonomi dan keuangan syariah belum menjadi bagian yang masif dalam kurikulum pendidikan dasar dan menengah.
- **Kompleksitas Istilah:** Penggunaan istilah-istilah Arab yang belum familiar (seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*) sering kali menjadi penghalang psikologis bagi masyarakat awam untuk memahaminya.
- **Keterbatasan Sumber Informasi:** Sumber informasi yang mudah diakses dan mudah dipahami mengenai keuangan syariah masih terbatas dibandingkan dengan keuangan konvensional.
- **Pemasaran yang Kurang Edukatif:** Di masa lalu, pemasaran perbankan syariah sering kali hanya fokus pada promosi produk tanpa disertai dengan edukasi yang memadai mengenai prinsip-prinsip di baliknya.

14.5.2. Program Edukasi Keuangan Syariah kepada Masyarakat

Untuk mengatasi tantangan ini, bank syariah harus secara proaktif menjalankan berbagai program edukasi yang menyasar berbagai segmen masyarakat.

- **Seminar dan Lokakarya:** Mengadakan seminar gratis di berbagai komunitas (masjid, perkantoran, kampus, majelis taklim) mengenai topik-topik praktis seperti "Merencanakan Keuangan Keluarga Sesuai Syariah" atau "Mulai Investasi Halal".
- ***Content Marketing*:** Seperti yang telah dibahas, secara masif memproduksi dan menyebarkan konten-konten edukatif dalam berbagai format (artikel, video, infografis, podcast) melalui kanal-kanal digital.
- **Modul Edukasi untuk Sekolah dan Universitas:** Bekerja sama dengan institusi pendidikan untuk mengembangkan modul atau materi ajar mengenai keuangan syariah yang dapat diintegrasikan ke dalam kurikulum.
- **Program Pelatihan untuk Jurnalis:** Mengadakan lokakarya untuk para jurnalis dan pekerja media untuk meningkatkan pemahaman mereka, sehingga pemberitaan mengenai keuangan syariah menjadi lebih akurat dan mendalam.
- **Simulasi dan Permainan:** Mengembangkan alat-alat edukasi yang interaktif, seperti permainan simulasi keuangan syariah atau aplikasi kuis, untuk membuat proses belajar menjadi lebih menyenangkan.

14.5.3. Kolaborasi dengan Akademisi dan Komunitas

Upaya peningkatan literasi tidak akan efektif jika dilakukan sendiri-sendiri. Kolaborasi menjadi kunci untuk menciptakan dampak yang luas dan berkelanjutan.

- **Kolaborasi dengan Akademisi dan Universitas:** Bank syariah dapat menjadi mitra bagi fakultas ekonomi dan bisnis Islam, misalnya dengan menyediakan data untuk penelitian, memberikan kesempatan magang bagi mahasiswa, atau mensponsori pusat studi ekonomi Islam. Sinergi ini akan menghasilkan riset-riset relevan dan mencetak talenta-talenta baru bagi industri.
- **Kolaborasi dengan Komunitas Muslim:** Bekerja sama dengan organisasi-organisasi kemasyarakatan Islam (seperti NU, Muhammadiyah), dewan kemakmuran masjid (DKM), dan komunitas-komunitas pengajian untuk menjadikan mereka sebagai 'agen literasi' di tingkat akar rumput.
- **Kolaborasi dengan Regulator (OJK & BI) dan Asosiasi (ASBISINDO):** Secara bersama-sama merancang dan mendanai kampanye literasi keuangan syariah berskala nasional, seperti program "Aku Cinta Keuangan Syariah" atau bulan inklusi keuangan.

Dengan upaya kolaboratif yang sistematis dan berkelanjutan, diharapkan tingkat literasi keuangan syariah di masyarakat dapat terus meningkat, yang pada gilirannya akan menjadi fondasi yang kokoh bagi pertumbuhan industri di masa depan.

KESIMPULAN

Bab keempat belas ini telah menggarisbawahi bahwa pemasaran dan *branding* dalam perbankan syariah melampaui sekadar aktivitas promosi; ia adalah sebuah fungsi strategis yang bertujuan untuk mengedukasi pasar, membangun kepercayaan, dan mengkomunikasikan proposisi nilai unik yang berakar pada prinsip-prinsip etika Islam. Strategi pemasaran yang paling otentik dan efektif bagi bank syariah adalah Pemasaran Berbasis Nilai (*Value-Based Marketing*), yang tidak menjual produk semata, melainkan mengkomunikasikan identitas merek yang dibangun di atas pilar keadilan, transparansi, dan amanah.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa keberhasilan pemasaran syariah bergantung pada kemampuan untuk melakukan segmentasi pasar yang cerdas, tidak hanya berdasarkan demografi, tetapi juga religiusitas, dan memposisikan produknya sebagai solusi alternatif yang unggul. Adaptasi kerangka Bauran Pemasaran (7P) dalam konteks syariah menuntut adanya inovasi produk yang berbasis *maslahah*, promosi yang jujur dan edukatif, serta pengembangan sumber daya manusia sebagai duta syariah yang kompeten. Di era digital, pemanfaatan media sosial dan *content marketing* menjadi krusial untuk membangun *engagement*, sementara Manajemen Hubungan Nasabah (CRM) Syariah harus berfokus pada pembangunan loyalitas yang didasarkan pada *ukhuwah* (persaudaraan) dan kepercayaan.

Perdebatan kontemporer yang signifikan dalam area ini adalah mengenai tantangan menjaga otentisitas pesan syariah di tengah tekanan persaingan komersial. Bagaimana cara menyeimbangkan antara kebutuhan untuk menggunakan bahasa pemasaran yang menarik dan sederhana dengan keharusan untuk tetap akurat secara syariah dan tidak *oversimplified*? Selain itu, tantangan struktural terbesar yang teridentifikasi adalah rendahnya tingkat literasi keuangan syariah di masyarakat, yang menjadi hambatan fundamental bagi pertumbuhan pasar.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi adalah studi empiris mengenai efektivitas berbagai jenis pesan pemasaran syariah terhadap segmen-segmen konsumen yang berbeda. Pesan mana yang lebih resonan bagi segmen rasional-religius dibandingkan segmen non-muslim yang etis? Penelitian mengenai pengukuran *Return on Investment* (ROI) dari berbagai inisiatif edukasi dan literasi keuangan syariah juga akan sangat berharga untuk mendorong investasi yang lebih besar di area ini. Terakhir, studi kasus mendalam mengenai strategi *branding* dan *digital engagement* dari bank-bank syariah yang berhasil membangun komunitas online yang kuat akan memberikan pelajaran praktis yang sangat bermanfaat bagi industri.

GLOSARIUM BAB

- **Bauran Pemasaran (Marketing Mix - 7P)**: Seperangkat alat pemasaran taktis yang terdiri dari *Product, Price, Place, Promotion, People, Process*, dan *Physical Evidence* yang digabungkan untuk mencapai tujuan pemasaran.
- **Branding**: Proses menciptakan nama, istilah, desain, simbol, atau fitur lain yang unik yang membedakan barang atau jasa suatu perusahaan dari para pesaingnya di mata pelanggan.
- **Content Marketing**: Strategi pemasaran yang berfokus pada pembuatan dan pendistribusian konten yang berharga dan relevan untuk menarik dan membangun hubungan dengan audiens target.
- **CRM (Customer Relationship Management)**: Strategi dan teknologi untuk mengelola semua hubungan dan interaksi perusahaan dengan pelanggan dan calon pelanggan.
- **Literasi Keuangan Syariah**: Pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang memengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan sesuai dengan nilai-nilai syariah.

- **Net Promoter Score (NPS)**: Metrik loyalitas pelanggan yang mengukur kesediaan pelanggan untuk merekomendasikan produk atau layanan perusahaan kepada orang lain.
- **Positioning**: Tindakan merancang penawaran dan citra perusahaan untuk menempati tempat yang berbeda dan bernilai di benak target pasar.
- **Segmentasi Pasar**: Proses membagi pasar yang luas menjadi sub-kelompok konsumen (segmen) yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang sama.
- **Tadlis**: Penipuan atau penyembunyian informasi cacat suatu barang atau aspek dalam sebuah akad oleh salah satu pihak untuk mengelabui pihak lain.
- **Ukhuwah**: Persaudaraan; konsep dalam Islam yang menekankan ikatan persaudaraan dan kepedulian di antara sesama muslim, yang diadopsi dalam CRM Syariah untuk membangun hubungan nasabah.
- **Value-Based Marketing (Pemasaran Berbasis Nilai)**: Pendekatan pemasaran strategis yang berfokus pada komunikasi nilai-nilai inti, tujuan, dan etika sebuah merek sebagai diferensiator utama.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Alserhan, B. A. (2021). *The Principles of Halal Marketing*. Routledge.
- Amalia, E. (2018). *Marketing Bank Syariah: Teori dan Aplikasi*. Gramata Publishing.
- Arham, M. (2020). Examining the branding of Islamic banking in the digital age: a case study approach. *Journal of Islamic Marketing, 11*(6), 1369-1389. https://doi.org/10.1108/JIMA-08-2018-0146

- Haque, A., & Ahmed, S. (2022). The role of social media marketing in building customer loyalty in Islamic banks. *Journal of Islamic Marketing, 13*(8), 1773-1790. https://doi.org/10.1108/JIMA-05-2020-0150
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Wiley.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2022). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022*.
- Riaz, U., & Junaid, A. (2019). Islamic CRM: The role of Ukhuwah (brotherhood) in customer relationship management. *Journal of Islamic Banking and Finance, 36*(2), 55-68.
- Saleh, M. A., & Luthfi, M. (2021). The effect of financial literacy and digital marketing on the performance of Islamic micro, small, and medium enterprises. *Journal of Islamic Economic and Business, 11*(1), 1-16.
- Sashittal, H. C., & Jassawalla, A. R. (2020). The digital native, the digital immigrant, and the millennial: A marketing challenge. *Journal of Consumer Marketing, 37*(3), 305-314. https://doi.org/10.1108/JCM-01-2019-2997
- Souiden, N., & Rani, M. (2015). Consumer attitudes and purchase intentions toward Islamic banks: the influence of religiosity. *International Journal of Bank Marketing, 33*(2), 143-161. https://doi.org/10.1108/IJBM-10-2013-0115

BAB XV

ANALISIS KINERJA BERBASIS MAQASHID SYARIAH

PENDAHULUAN

Sejauh mana sebuah bank syariah dapat dikatakan ‘berhasil’? Apakah cukup dengan melihat angka laba bersih yang terus meningkat, pertumbuhan aset yang pesat, atau rasio kredit macet yang rendah? Selama bertahun-tahun, industri perbankan syariah, dalam upayanya untuk membuktikan kelayakan komersialnya, cenderung mengadopsi tolok ukur kinerja yang sama dengan perbankan konvensional. Rasio-rasio seperti ROA, ROE, dan NPF menjadi bahasa universal untuk mengukur kesehatan dan profitabilitas. Namun, ketergantungan yang berlebihan pada metrik-metrik konvensional ini secara inheren membawa sebuah risiko: risiko mereduksi esensi perbankan syariah menjadi sekadar entitas bisnis biasa dan mengabaikan misi sosial-spiritual yang menjadi alasan keberadaannya.

Bab ini akan memperkenalkan dan mendalami sebuah paradigma alternatif dalam analisis kinerja perbankan syariah: Analisis Kinerja

Berbasis *Maqashid Syariah*. Pendekatan ini lahir dari sebuah kritik mendalam bahwa kinerja sebuah institusi Islam tidak dapat dan tidak boleh diukur hanya dari dimensi material semata. Sebaliknya, kinerjanya harus dinilai secara holistik, berdasarkan sejauh mana ia berkontribusi pada pencapaian tujuan-tujuan luhur dari syariah itu sendiri, yaitu pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta (*Maqashid al-Khamsah*).

Pembahasan akan diawali dengan menguraikan konsep kinerja holistik dalam Islam, yang dikenal dengan tujuan ganda (*dual bottom line*): mencapai profitabilitas finansial (*profit*) sekaligus mencapai kesejahteraan paripurna (*falah*). Akan ditunjukkan keterbatasan-keterbatasan fundamental dari rasio keuangan konvensional dalam menangkap dimensi *falah* ini, yang mendorong kebutuhan akan sebuah model pengukuran kinerja yang lebih integral dan komprehensif.

Selanjutnya, kita akan menyelami jantung dari bab ini: metodologi pengukuran kinerja berbasis *Maqashid Syariah*. Akan dieksplorasi bagaimana konsep-konsep *maqashid* yang bersifat filosofis dapat diterjemahkan menjadi indikator-indikator kinerja yang konkret dan terukur. Berbagai model yang telah dikembangkan oleh para akademisi, seperti *Islamic Banking Performance Index* (IBPI), akan disajikan sebagai contoh bagaimana setiap pilar *maqashid* dapat diwakili oleh serangkaian rasio dan proksi kuantitatif.

Bab ini akan mengurai secara spesifik bagaimana kinerja pada setiap dimensi diukur. Akan dibahas bagaimana **kinerja sosial**, yang terkait dengan pemeliharaan agama dan jiwa, dapat diukur melalui indikator-indikator seperti kontribusi pada dana ZISWAF, pembiayaan untuk sektor kesehatan dan pendidikan, serta tingkat kesejahteraan karyawan. Di sisi lain, akan dianalisis bagaimana **kinerja ekonomi**, yang terkait dengan pemeliharaan harta dan akal, diukur tidak hanya dari profitabilitas, tetapi juga dari kontribusi pada sektor riil (misalnya, proporsi pembiayaan bagi hasil), kualitas tata kelola, dan efisiensi.

Sebagai penutup, akan didiskusikan bagaimana hasil dari pengukuran kinerja *maqashid* ini dapat diaplikasikan dan diintegrasikan ke dalam proses manajemen. Laporan kinerja *maqashid* tidak seharusnya hanya menjadi pajangan dalam laporan tahunan, melainkan harus menjadi input yang berharga bagi proses pengambilan keputusan strategis, perancangan produk, dan sistem insentif bagi manajemen. Penggunaan hasil pengukuran ini untuk melakukan *benchmarking* atau perbandingan antar bank syariah juga akan disorot sebagai cara untuk mendorong kompetisi yang sehat, tidak hanya dalam mengejar laba, tetapi juga dalam berlomba-lomba menebar kebaikan (*fastabiqul khairat*).

Dengan menyelesaikan bab ini, pembaca akan dibekali dengan sebuah lensa baru yang lebih tajam dan lebih dalam untuk mengevaluasi otentisitas dan dampak riil dari sebuah bank syariah, bergerak melampaui angka-angka di laporan laba rugi menuju pemahaman yang lebih substantif tentang kontribusinya bagi peradaban.

15.1. Konsep Kinerja Holistik Perbankan Syariah

Konsep kinerja dalam pandangan dunia Islam bersifat holistik dan multi-dimensi. Keberhasilan sebuah entitas bisnis tidak diukur dari satu dimensi tunggal (laba), melainkan dari kemampuannya untuk menciptakan nilai bagi seluruh pemangku kepentingan dalam kerangka pencapaian kesejahteraan paripurna di dunia dan akhirat (*falah*). Konsep inilah yang melahirkan gagasan mengenai **kinerja ganda (*dual bottom line*)** bagi lembaga keuangan syariah: ia harus mengejar **profitabilitas finansial (*profit*)** sekaligus memberikan **manfaat sosial-spiritual (*falah*)**.

Profit (laba) tetap menjadi tujuan yang penting dan sah. Tanpa profitabilitas yang berkelanjutan, sebuah bank syariah tidak akan dapat bertahan hidup, bertumbuh, menarik investasi,

atau bahkan menjalankan fungsi sosialnya. Laba adalah 'darah' yang menjaga agar mesin organisasi tetap berjalan. Namun, dalam kerangka Islam, laba bukanlah tujuan akhir (*ultimate goal*), melainkan tujuan antara (*intermediate goal*) dan merupakan konsekuensi dari aktivitas bisnis yang dijalankan dengan baik dan etis.

Tujuan akhirnya adalah *Falah*. *Falah* adalah sebuah konsep kesejahteraan yang jauh lebih luas dari sekadar kemakmuran material. Ia mencakup pemenuhan kebutuhan spiritual, intelektual, sosial, dan ekologis. Dalam konteks perbankan, ini berarti kinerja bank tidak hanya dilihat dari seberapa besar keuntungan yang dihasilkan, tetapi juga dari **bagaimana** keuntungan itu dihasilkan dan **untuk apa** keuntungan itu digunakan. Apakah keuntungan dihasilkan melalui transaksi yang adil? Apakah operasional bank berkontribusi pada pemberdayaan UMKM, peningkatan akses pendidikan dan kesehatan, serta pelestarian lingkungan? Inilah pertanyaan-pertanyaan yang relevan dari perspektif *falah*.

Konsep kinerja holistik ini secara langsung menyoroti **keterbatasan fundamental dari rasio-rasio keuangan konvensional** seperti *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE). ROA dan ROE adalah alat yang sangat baik untuk mengukur efisiensi bank dalam menghasilkan laba dari aset atau modalnya. Namun, mereka 'buta' terhadap dimensi non-finansial. Sebuah bank bisa saja memiliki ROE yang sangat tinggi, tetapi jika hal itu dicapai dengan cara terlalu fokus pada pembiayaan konsumtif yang minim risiko dan mengabaikan pembiayaan bagi hasil ke sektor produktif, maka dari perspektif kinerja holistik, kinerjanya mungkin dianggap kurang ideal.

Keterbatasan inilah yang mendorong **kebutuhan mendesak akan model pengukuran kinerja yang integral**.

Model ini harus mampu menangkap dan mengkuantifikasi kedua *bottom line* tersebut secara seimbang. Ia harus dapat menyajikan sebuah 'kartu rapor' yang tidak hanya menunjukkan kesehatan finansial bank, tetapi juga kesehatan 'spiritual' dan 'sosial'-nya. Kerangka *Maqashid Syariah* menyediakan landasan filosofis yang sempurna untuk membangun model pengukuran kinerja yang integral dan komprehensif ini.

15.1.1. Kinerja Ganda (Dual Bottom Line) - Profit dan Falah

Konsep *Dual Bottom Line* dalam perbankan syariah adalah manifestasi dari tujuan gandanya.

1. **Bottom Line Pertama: Profit (Kinerja Finansial)**
    - Ini adalah ukuran kinerja yang lazim digunakan, berfokus pada kesehatan dan profitabilitas finansial.
    - Indikator utamanya meliputi:
        - **Profitabilitas:** ROA, ROE, Net Operating Margin (NOM).
        - **Kualitas Aset:** Non-Performing Financing (NPF) ratio.
        - **Likuiditas:** Financing to Deposit Ratio (FDR).
        - **Efisiensi:** Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO).
        - **Permodalan:** Capital Adequacy Ratio (CAR).

- Pencapaian kinerja yang baik pada *bottom line* ini penting untuk keberlanjutan bisnis dan kepercayaan investor.

2. **Bottom Line Kedua: Falah (Kinerja Sosial-Spiritual)**
   - Ini adalah ukuran kinerja yang unik bagi institusi Islam, berfokus pada pencapaian dampak sosial dan kepatuhan terhadap nilai-nilai syariah.
   - Indikatornya jauh lebih beragam dan sering kali bersifat kualitatif, meskipun upaya kuantifikasi terus dilakukan. Indikator ini mencakup:
     - **Kepatuhan Syariah:** Opini DPS, rasio pendapatan non-halal.
     - **Kontribusi Sosial:** Jumlah dana ZISWAF yang disalurkan, jumlah penerima manfaat *qardh hasan*.
     - **Pemberdayaan Ekonomi Riil:** Rasio pembiayaan bagi hasil, rasio pembiayaan UMKM.
     - **Kesejahteraan Karyawan:** Tingkat kepuasan karyawan, alokasi dana untuk pelatihan.
     - **Dampak Lingkungan:** Jumlah pembiayaan untuk proyek hijau (*green financing*).

Tantangan utama bagi manajemen bank syariah adalah bagaimana menyeimbangkan dan mengoptimalkan

kedua *bottom line* ini secara simultan. Terkadang, keduanya bisa berjalan seiring (misalnya, pembiayaan UMKM yang profitabel). Namun, terkadang bisa terjadi *trade-off* (misalnya, mendedikasikan sumber daya untuk program sosial yang tidak menghasilkan laba langsung). Kemampuan untuk menavigasi keseimbangan inilah yang menjadi seni dari manajemen perbankan syariah.

15.1.2. Keterbatasan Rasio Keuangan Konvensional (ROA, ROE)

Meskipun tetap berguna, mengandalkan rasio keuangan konvensional semata untuk menilai kinerja bank syariah dapat menjadi sangat menyesatkan dan tidak lengkap.

- **ROA (Return on Assets)**, yang mengukur laba bersih relatif terhadap total aset, tidak membedakan bagaimana laba itu dihasilkan. ROA yang tinggi bisa saja berasal dari dominasi pembiayaan *murabahah* yang minim risiko, yang dari perspektif *maqashid* mungkin kurang ideal dibandingkan ROA yang sedikit lebih rendah tetapi berasal dari portofolio pembiayaan bagi hasil yang lebih seimbang.
- **ROE (Return on Equity)**, yang mengukur laba bersih relatif terhadap modal pemegang saham, sepenuhnya mengabaikan kepentingan pemangku kepentingan lainnya, yaitu para nasabah penyimpan dana investasi (*mudharabah*). Dalam bank syariah, nasabah IAH adalah mitra

yang juga berhak atas imbal hasil. Kinerja yang sesungguhnya seharusnya juga mengukur imbal hasil yang diberikan kepada para IAH ini, bukan hanya kepada pemegang saham.

- **Rasio NPF (Non-Performing Financing)** juga bisa ambigu. NPF yang sangat rendah mungkin menunjukkan manajemen risiko yang sangat baik. Namun, bisa juga ia menunjukkan bahwa bank terlalu menghindari risiko (*risk-averse*) dan enggan masuk ke pembiayaan bagi hasil atau pembiayaan ke sektor UMKM yang secara inheren memiliki profil risiko yang lebih tinggi, yang lagi-lagi bertentangan dengan misi sosialnya.
- **Rasio Efisiensi (BOPO)**, jika dikejar secara ekstrem, dapat mendorong bank untuk mengurangi investasi pada area-area penting dari perspektif syariah, seperti biaya untuk pelatihan syariah bagi karyawan, biaya untuk fungsi audit syariah, atau biaya untuk program-program CSR.

Keterbatasan-keterbatasan ini menegaskan bahwa rasio-rasio konvensional, meskipun perlu, tidaklah cukup. Mereka harus dilengkapi dengan seperangkat indikator kinerja lain yang mampu menangkap dimensi-dimensi yang unik dari model bisnis perbankan syariah.

15.1.3. Kebutuhan Model Pengukuran Kinerja yang Integral

Keterbatasan metrik konvensional dan adanya tujuan ganda menciptakan kebutuhan yang mendesak

akan sebuah model pengukuran kinerja yang integral. Model yang ideal harus memiliki beberapa karakteristik:

1. **Komprehensif:** Mampu mencakup semua aspek kinerja yang relevan, baik finansial maupun non-finansial (sosial, etis, spiritual).
2. **Berbasis *Maqashid*:** Secara eksplisit mendasarkan kerangkanya pada tujuan-tujuan luhur syariah, menjadikannya relevan secara filosofis.
3. **Dapat Diukur (*Measurable*):** Mampu menerjemahkan konsep-konsep kualitatif menjadi indikator-indikator kuantitatif atau skor yang dapat dilacak dari waktu ke waktu.
4. **Seimbang (*Balanced*):** Memberikan bobot yang wajar pada setiap aspek kinerja, tidak terlalu condong pada aspek finansial atau sebaliknya.
5. **Dapat Dibandingkan (*Comparable*):** Memungkinkan dilakukannya *benchmarking* atau perbandingan kinerja antar bank syariah, untuk mendorong kompetisi yang sehat.
6. **Praktis dan Aplikatif:** Model tersebut harus dapat diimplementasikan oleh bank dengan data yang tersedia secara wajar dan hasilnya mudah dipahami oleh para pemangku kepentingan.

Pengembangan model semacam ini bukanlah tugas yang mudah dan masih menjadi area penelitian dan pengembangan yang aktif. Namun, keberhasilannya akan menjadi lompatan kuantum bagi industri perbankan syariah, memungkinkannya untuk secara kredibel

membuktikan dan melaporkan pencapaian misinya secara holistik.

15.2. Metodologi Pengukuran Maqashid Syariah

Untuk menjawab kebutuhan akan model pengukuran kinerja yang integral, para akademisi dan praktisi telah mengembangkan berbagai metodologi untuk mengoperasionalkan konsep *Maqashid Syariah* ke dalam sebuah kerangka kerja yang dapat diukur. Meskipun ada beberapa variasi model, sebagian besar berbagi logika dasar yang sama: menerjemahkan setiap pilar *maqashid* menjadi serangkaian tujuan kinerja, yang kemudian diukur melalui indikator-indikator kuantitatif yang relevan.

Proses ini pada dasarnya adalah upaya untuk 'membumikan' konsep-konsep filosofis. Ia memaksa sebuah bank untuk bertanya: "Jika kami serius ingin memelihara akal (*hifzh al-'aql*), apa tindakan nyata yang kami lakukan, dan bagaimana kami bisa mengukurnya?". Jawaban atas pertanyaan ini kemudian menjadi dasar dari sistem pengukuran kinerja.

Model-model ini sering kali berpuncak pada sebuah indeks komposit, seperti *Islamic Banking Performance Index* (IBPI) atau *Maqasid Index*, yang memberikan sebuah skor tunggal atau serangkaian skor yang merangkum kinerja holistik bank. Skor ini kemudian dapat digunakan untuk pemeringkatan, *benchmarking*, dan pelaporan.

15.2.1. Identifikasi Indikator Kinerja Maqashid (5 Pilar Maqashid)

Langkah pertama dan paling krusial adalah mengidentifikasi indikator-indikator yang tepat untuk

mewakili setiap pilar dari *al-Maqashid al-Khamsah* (lima tujuan pokok syariah). Berikut adalah contoh-contoh indikator yang umum diusulkan dalam berbagai model, yang dikelompokkan berdasarkan pilarnya:

1. **Pemeliharaan Agama (*Hifzh ad-Din*)**
    - **Tujuan:** Memfasilitasi praktik keagamaan dan menjaga kepatuhan syariah.
    - **Indikator:**
        - Jumlah dana Zakat, Infak, Sedekah yang dihimpun dan disalurkan.
        - Jumlah pembiayaan *Qardh Hasan* yang diberikan.
        - Jumlah pembiayaan untuk pembangunan sarana ibadah atau pendidikan Islam.
        - Rasio pendapatan non-halal terhadap total pendapatan (semakin kecil semakin baik).
        - Anggaran yang dialokasikan untuk pelatihan syariah bagi karyawan.

2. **Pemeliharaan Jiwa (*Hifzh an-Nafs*)**
    - **Tujuan:** Mendukung kehidupan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat.
    - **Indikator:**
        - Jumlah pembiayaan yang disalurkan ke sektor-sektor esensial seperti kesehatan, pangan halal, dan sanitasi.

- Jumlah pembiayaan untuk proyek-proyek ramah lingkungan (*green financing*).
- Tingkat kepuasan dan kesejahteraan karyawan (diukur melalui survei).
- Kontribusi pada program-program jaminan sosial atau asuransi *takaful*.

3. Pemeliharaan Akal (*Hifzh al-'Aql*)

- **Tujuan:** Mendorong pengembangan ilmu pengetahuan, pendidikan, dan kompetensi.
- **Indikator:**
  - Jumlah pembiayaan untuk sektor pendidikan (pembangunan sekolah, pembiayaan mahasiswa).
  - Jumlah beasiswa yang diberikan kepada masyarakat atau anak karyawan.
  - Anggaran yang dialokasikan untuk riset dan pengembangan (R&D).
  - Jumlah jam pelatihan (selain syariah) yang diberikan kepada karyawan.

4. Pemeliharaan Keturunan (*Hifzh an-Nasl*)

- **Tujuan:** Mendukung pembentukan dan ketahanan keluarga.
- **Indikator:**
  - Jumlah dan nilai pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) bagi keluarga, terutama keluarga muda.

- Adanya produk tabungan pendidikan anak.
- Kebijakan perusahaan yang ramah keluarga bagi karyawan (misalnya, cuti melahirkan yang adil).

5. Pemeliharaan Harta (*Hifzh al-Mal*)

- **Tujuan:** Mendorong pengelolaan harta yang adil, produktif, dan sirkulatif.
- **Indikator:**
  - **Keadilan:** Rasio imbal hasil yang dibagikan kepada nasabah IAH terhadap total pendapatan investasi.
  - **Produktivitas:** Rasio pembiayaan bagi hasil (*mudharabah/ musyarakah*) terhadap total pembiayaan. Rasio pembiayaan untuk sektor produktif vs. konsumtif.
  - **Sirkulasi:** Rasio pembiayaan untuk UMKM terhadap total pembiayaan.
  - **Keberlanjutan Finansial:** Indikator keuangan konvensional seperti CAR, ROA, dan ROE juga dimasukkan di sini sebagai bukti kemampuan menjaga harta (modal) pemegang saham.

15.2.2. Pembobotan Indikator dan Penskoran Kinerja

Setelah indikator-indikator diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah memberikan **bobot** pada setiap pilar *maqashid* dan setiap indikator di dalamnya. Pembobotan ini mencerminkan tingkat kepentingan relatif dari setiap elemen. Proses ini adalah bagian yang paling subjektif dan sering kali menjadi area perdebatan.

Metode pembobotan yang umum digunakan adalah **Analytical Hierarchy Process (AHP)**, yang melibatkan survei atau wawancara dengan para ahli (ulama syariah, akademisi, praktisi perbankan) untuk menentukan bobot secara sistematis. Secara umum, pilar *Hifzh al-Mal* dan *Hifzh an-Nafs* sering kali diberi bobot yang lebih tinggi karena paling relevan dengan operasional perbankan.

Setelah bobot ditetapkan, dilakukan proses **penskoran (*scoring*)**. Kinerja aktual bank pada setiap indikator akan diukur dan diubah menjadi sebuah skor, biasanya dalam skala tertentu (misalnya, 1 hingga 5 atau 1 hingga 100).

- Untuk indikator rasio (misalnya, rasio pembiayaan UMKM), skor dapat diberikan berdasarkan pencapaian relatif terhadap target yang ditetapkan atau relatif terhadap rata-rata industri.
- Untuk indikator nominal (misalnya, jumlah beasiswa), skor dapat diberikan berdasarkan pertumbuhan dari tahun sebelumnya.

Terakhir, skor dari setiap indikator dikalikan dengan bobotnya masing-masing. Hasilnya kemudian dijumlahkan

untuk mendapatkan **skor agregat** untuk setiap pilar *maqashid* dan sebuah **skor indeks kinerja total**.

15.2.3. Penggunaan Islamic Banking Performance Index (IBPI)

Islamic Banking Performance Index (IBPI) adalah nama generik untuk hasil akhir dari metodologi pengukuran kinerja berbasis *maqashid*. IBPI menyajikan kinerja holistik bank dalam sebuah format yang ringkas dan mudah dipahami.

IBPI dapat digunakan untuk beberapa tujuan strategis:

1. **Pelaporan Internal:** Manajemen dapat menggunakan skor IBPI sebagai bagian dari *Balanced Scorecard* mereka untuk memantau kinerja non-finansial dan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan strategis.
2. **Pelaporan Eksternal:** Skor IBPI dapat dipublikasikan dalam Laporan Tahunan atau Laporan Keberlanjutan sebagai wujud akuntabilitas kepada para pemangku kepentingan.
3. ***Benchmarking*:** Bank dapat membandingkan skor IBPI-nya dengan skor bank-bank syariah pesaing. Ini mendorong 'kompetisi dalam kebaikan' (*fastabiqul khairat*), di mana bank tidak hanya bersaing dalam laba, tetapi juga dalam dampak sosial.
4. **Sistem Insentif:** Skor IBPI dapat diintegrasikan ke dalam sistem penilaian kinerja dan pemberian

bonus bagi manajemen puncak, untuk menciptakan insentif yang kuat agar mereka tidak hanya fokus pada target finansial.

Meskipun belum ada satu model IBPI yang diterima secara universal, pengembangan dan adopsi model semacam ini oleh industri akan menjadi langkah maju yang signifikan dalam membuktikan proposisi nilai sejati dari perbankan syariah.

15.3. Pengukuran Kinerja Sosial (Hifzh ad-Din dan Hifzh an-Nafs)

Pengukuran kinerja sosial berfokus pada evaluasi kontribusi bank terhadap kesejahteraan spiritual dan fisik masyarakat, yang dalam kerangka *maqashid* diwakili oleh pilar pemeliharaan agama (*Hifzh ad-Din*) dan pemeliharaan jiwa (*Hifzh an-Nafs*). Kinerja dalam dua area ini menunjukkan sejauh mana bank syariah berhasil menjalankan perannya sebagai agen kebaikan dan pelayan komunitas, melampaui fungsi ekonominya semata.

15.3.1. Indikator Kepatuhan Syariah dan Pendidikan Pegawai

Kinerja dalam pilar **Hifzh ad-Din** (pemeliharaan agama) secara langsung terkait dengan fondasi integritas bank. Kepatuhan terhadap syariah adalah harga mati.

- **Indikator Kepatuhan Syariah:**
  - **Opini DPS:** Opini "Wajar Tanpa Pengecualian Syariah" dari DPS dalam

laporan tahunan adalah indikator utama. Adanya catatan atau pengecualian akan menjadi penanda negatif.

- **Rasio Pendapatan Non-Halal (PNH):** Diukur dari total PNH yang diidentifikasi dibagi dengan total pendapatan operasional. Rasio yang sangat kecil atau nol menunjukkan sistem kontrol internal yang sangat baik.
- **Jumlah Temuan Audit Syariah:** Jumlah temuan ketidakpatuhan yang signifikan dari hasil audit syariah internal maupun eksternal. Semakin sedikit, semakin baik.

- **Indikator Pendidikan Pegawai:** Kepatuhan syariah hanya bisa terwujud jika para pelaksananya (karyawan) memiliki pemahaman yang baik.

  Anggaran Pelatihan Syariah: Persentase anggaran pelatihan total yang dialokasikan khusus untuk program-program peningkatan kompetensi syariah.

  Jumlah Jam Pelatihan Syariah per Karyawan: Rata-rata jam pelatihan yang diterima oleh setiap karyawan dalam setahun.

  Tingkat Kelulusan Sertifikasi Syariah: Persentase karyawan (terutama di bagian penjualan dan pembiayaan) yang telah memiliki sertifikasi kompetensi di bidang syariah.

15.3.2. Indikator Peningkatan Kesejahteraan Nasabah

Kinerja dalam pilar **Hifzh an-Nafs** (pemeliharaan jiwa) salah satunya tercermin dari bagaimana bank berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan riil nasabahnya, baik nasabah pembiayaan maupun penyimpan dana.

- **Aksesibilitas Layanan:** Rasio jumlah nasabah UMKM atau nasabah berpenghasilan rendah terhadap total nasabah, menunjukkan tingkat inklusi keuangan.
- **Keadilan bagi Hasil:** Rasio imbal hasil yang dibagikan kepada nasabah deposito *mudharabah* relatif terhadap *benchmark* pasar atau rata-rata industri. Rasio yang adil menunjukkan bank tidak mengambil keuntungan yang tidak wajar.
- **Tingkat Kepuasan Nasabah (NPS/CSAT):** Kepuasan yang tinggi menunjukkan bahwa bank memberikan layanan yang baik dan solusi yang menjawab kebutuhan, yang merupakan bagian dari penciptaan kesejahteraan.
- **Studi Dampak (Opsional):** Untuk program pembiayaan mikro, melakukan studi dampak untuk mengukur secara langsung peningkatan pendapatan atau kualitas hidup dari nasabah penerima pembiayaan.

15.3.3. Indikator Pembiayaan Sektor Sosial dan Kesehatan

Kontribusi bank pada *Hifzh an-Nafs* juga diukur dari alokasi portofolio pembiayaannya ke sektor-sektor

yang secara langsung mendukung kehidupan dan kesehatan.

- **Rasio Pembiayaan Sektor Kesehatan:** Persentase dari total portofolio pembiayaan yang disalurkan untuk pembangunan rumah sakit, klinik, industri farmasi halal, atau pengadaan alat kesehatan.
- **Rasio Pembiayaan Sektor Pangan Halal:** Persentase pembiayaan untuk mendukung rantai pasok industri makanan dan minuman halal, dari pertanian hingga ritel.
- **Rasio Pembiayaan Proyek Hijau (*Green Financing*):** Persentase pembiayaan untuk proyek-proyek energi terbarukan, pengelolaan limbah, atau proyek lain yang berdampak positif pada lingkungan dan kesehatan publik.
- **Jumlah Dana Sosial yang Disalurkan:** Total dana (ZISWAF, CSR, Qardh) yang disalurkan oleh bank untuk program-program kesehatan masyarakat, bantuan bencana, atau program sosial lainnya.

15.4. Pengukuran Kinerja Ekonomi (Hifzh al-Mal dan Hifzh al-Aql)

Pengukuran kinerja ekonomi dalam perspektif *maqashid* bersifat jauh lebih kaya daripada sekadar melihat angka laba. Ia mengevaluasi bagaimana bank mengelola harta (*Hifzh al-Mal*) secara adil, produktif, dan sirkulatif, serta bagaimana bank berkontribusi pada pengembangan kapasitas intelektual masyarakat (*Hifzh al-'Aql*). Kinerja di area ini menunjukkan

apakah bank benar-benar menjadi motor penggerak ekonomi riil dan agen pemberdayaan.

15.4.1. Indikator Kontribusi terhadap Sektor Riil (Proporsi Bagi Hasil)

Pilar utama dari **Hifzh al-Mal** adalah memastikan bahwa dana tidak hanya berputar di sektor finansial, tetapi benar-benar turun ke sektor riil untuk menciptakan nilai tambah.

- **Rasio Pembiayaan Bagi Hasil:** Diukur dari total pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* dibagi dengan total pembiayaan. Rasio yang tinggi menunjukkan komitmen bank yang kuat terhadap model pembiayaan berbasis kemitraan dan kewirausahaan, yang merupakan model ideal dalam ekonomi Islam.
- **Rasio Pembiayaan Sektor Produktif:** Diukur dari total pembiayaan yang disalurkan ke sektor-sektor produktif (seperti pertanian, manufaktur, perdagangan) dibagi dengan total pembiayaan. Ini dibandingkan dengan porsi pembiayaan untuk sektor konsumtif.
- **Rasio Pembiayaan UMKM:** Persentase pembiayaan yang disalurkan kepada segmen UMKM, yang merupakan tulang punggung ekonomi riil.
- **Pertumbuhan Aset Produktif:** Pertumbuhan dari portofolio pembiayaan riil dari tahun ke tahun.

15.4.2. Indikator Pengelolaan Risiko dan Tata Kelola

Bagian dari *Hifzh al-Mal* adalah kemampuan bank untuk menjaga amanah harta yang dititipkan (dana nasabah) dan yang diinvestasikan (modal pemegang saham) melalui praktik manajemen risiko dan tata kelola yang baik.

- **Capital Adequacy Ratio (CAR):** Rasio kecukupan modal yang tinggi menunjukkan bank memiliki bantalan yang kuat untuk menyerap kerugian, sehingga menjaga keamanan dana.
- **Kualitas Aset (NPF Ratio):** NPF yang rendah dan terkendali menunjukkan praktik underwriting dan manajemen risiko kredit yang pruden.
- **Skor GCG:** Skor penilaian *Good Corporate Governance* yang diberikan oleh regulator atau lembaga pemeringkat independen.
- **Efisiensi (BOPO Ratio):** Rasio BOPO yang sehat (tidak terlalu tinggi) menunjukkan bahwa bank mengelola harta secara efisien dan tidak boros.

15.4.3. Indikator Kualitas Aset Produktif dan Efisiensi

(*Catatan: Subbab ini tampaknya tumpang tindih dengan subbab sebelumnya (15.4.2) dan subbab berikutnya (15.5.3). Untuk menjaga alur yang tidak redundan, konten ini akan diintegrasikan dan diperdalam dalam pembahasan selanjutnya, dengan fokus pada kualitas di luar sekadar angka NPF.*)

Kualitas aset produktif tidak hanya diukur dari NPF, tetapi juga dari **tingkat pengembalian (return)** dan **dampak multiplier** dari aset tersebut.

- **Return on Financing Portfolio:** Mengukur imbal hasil rata-rata yang dihasilkan dari seluruh portofolio pembiayaan.
- **Analisis Vintage NPF:** Menganalisis kinerja NPF berdasarkan tahun penyaluran pembiayaan untuk melihat apakah kualitas underwriting membaik dari waktu ke waktu.
- **Indikator Dampak (Opsional):** Mengestimasi dampak ekonomi dari pembiayaan yang disalurkan, misalnya, jumlah lapangan kerja yang tercipta dari proyek-proyek yang dibiayai oleh bank.

(Konten 155.3 kemungkinan typo dan seharusnya menjadi bagian dari 15.4 atau 15.5. Untuk menjaga konsistensi, akan diasumsikan ini adalah kesalahan penomoran dan kontennya relevan dengan Kinerja Ekonomi)

Indikator untuk **Hifzh al-'Aql** (pemeliharaan akal) menunjukkan kontribusi bank pada pengembangan modal insani.

- **Rasio Pembiayaan Sektor Pendidikan:** Persentase pembiayaan untuk universitas, sekolah, atau lembaga pelatihan.
- **Jumlah Beasiswa dan Dukungan Riset:** Jumlah dana yang dialokasikan dari dana CSR atau kebajikan untuk beasiswa dan dukungan riset di bidang ekonomi syariah.

- **Program Literasi Keuangan:** Jumlah kegiatan dan jangkauan peserta dari program-program edukasi keuangan syariah yang diselenggarakan oleh bank untuk masyarakat.

15.5. Penerapan dan Pelaporan Kinerja Maqashid

Mengukur kinerja *maqashid* tidak akan ada artinya jika hasilnya hanya berhenti di atas kertas. Agar benar-benar bermanfaat, hasil dari analisis kinerja holistik ini harus diintegrasikan secara aktif ke dalam siklus manajemen strategis bank dan dilaporkan secara transparan kepada para pemangku kepentingan. Penerapan dan pelaporan ini adalah jembatan yang menghubungkan antara pengukuran dan tindakan, antara angka dan perubahan nyata.

Dengan mengintegrasikan kinerja *maqashid* ke dalam proses pengambilan keputusan, bank dapat memastikan bahwa tujuan sosial-spiritualnya tidak terpinggirkan oleh tekanan untuk mencapai target finansial jangka pendek. Sementara itu, dengan melaporkan kinerja ini secara terbuka, bank membangun akuntabilitas, meningkatkan kepercayaan, dan secara cerdas mengkomunikasikan proposisi nilainya yang unik kepada pasar.

15.5.1. Integrasi Hasil Pengukuran ke dalam Keputusan Strategis

Hasil pengukuran kinerja *maqashid* harus menjadi salah satu input utama bagi manajemen puncak (Direksi dan Dewan Komisaris) dalam merumuskan dan mengevaluasi strategi perusahaan.

- **Perencanaan Strategis Tahunan:** Saat menetapkan Rencana Bisnis Bank (RBB) untuk tahun berikutnya, selain menetapkan target finansial (pertumbuhan pembiayaan, target laba), manajemen juga harus menetapkan **target kinerja *maqashid***. Misalnya, "meningkatkan rasio pembiayaan bagi hasil dari 10% menjadi 15%" atau "meningkatkan jumlah penerima manfaat program literasi keuangan sebesar 20%".

- **Alokasi Sumber Daya:** Hasil analisis dapat memengaruhi alokasi anggaran dan sumber daya. Jika skor kinerja pada pilar *Hifzh al-'Aql* (pendidikan) rendah, manajemen dapat memutuskan untuk mengalokasikan lebih banyak dana CSR atau merancang produk pembiayaan pendidikan yang lebih menarik.

- **Pengembangan Produk:** Jika ditemukan bahwa kontribusi bank terhadap sektor riil (misalnya, rasio pembiayaan UMKM) masih rendah, ini dapat menjadi pemicu bagi tim pengembangan produk untuk merancang skema pembiayaan baru yang lebih sesuai untuk segmen UMKM.

- **Sistem Penilaian Kinerja Manajemen:** Untuk menciptakan insentif yang kuat, sebagian dari Key Performance Indicator (KPI) dan bonus bagi jajaran manajemen senior harus dikaitkan dengan pencapaian target-target kinerja *maqashid*, bukan hanya target finansial.

15.5.2. Pelaporan Kinerja Maqashid dalam Laporan Tahunan

Transparansi adalah kunci. Bank syariah yang serius dengan komitmennya harus secara sukarela melaporkan kinerja *maqashid*-nya kepada publik. Media pelaporan yang paling umum dan kredibel adalah melalui **Laporan Tahunan (*Annual Report*)** atau **Laporan Keberlanjutan (*Sustainability Report*)** yang terpisah.

Pelaporan ini harus disajikan dalam format yang mudah dipahami oleh audiens yang luas. Ini bisa mencakup:

- **Sebuah 'Maqasid Scorecard'**: Tabel atau dasbor grafis yang menyajikan skor kinerja bank untuk setiap pilar *maqashid* dan perbandingannya dengan tahun sebelumnya.
- **Penjelasan Naratif:** Analisis kualitatif yang menjelaskan pencapaian, tantangan, dan program-program unggulan yang telah dijalankan untuk setiap pilar *maqashid*.
- **Studi Kasus dan Testimoni:** Menampilkan kisah-kisah nyata dari nasabah atau komunitas yang telah merasakan dampak positif dari program sosial atau pembiayaan bank.
- **Data Kuantitatif:** Menyajikan data-data kunci yang menjadi dasar pengukuran, seperti jumlah dana ZISWAF yang disalurkan, jumlah emisi karbon yang berhasil dikurangi melalui *green financing*, dll.

Pelaporan yang jujur, yang juga mengakui area-area yang masih perlu perbaikan, akan meningkatkan kredibilitas bank jauh lebih baik daripada pelaporan yang hanya menonjolkan pencapaian positif.

15.5.3. Benchmarking Kinerja Maqashid dengan Bank Syariah Lain

Salah satu manfaat terbesar dari adanya model pengukuran kinerja *maqashid* yang terstandar adalah kemampuannya untuk digunakan sebagai alat **benchmarking**. *Benchmarking* adalah proses membandingkan kinerja, proses, atau praktik suatu perusahaan dengan perusahaan lain (terutama para pemimpin pasar) untuk mengidentifikasi area perbaikan.

Dengan melakukan *benchmarking* kinerja *maqashid*, sebuah bank syariah dapat:

- **Mengetahui Posisinya:** Memahami di mana posisinya relatif terhadap para pesaingnya dalam hal kinerja sosial dan etis. Apakah banknya seorang 'pemimpin', 'pengikut', atau 'tertinggal' dalam kontribusi pada pemberdayaan UMKM?
- **Belajar dari yang Terbaik (*Best Practices*):** Mengidentifikasi bank-bank syariah lain yang memiliki skor *maqashid* yang tinggi pada area tertentu dan mempelajari program atau strategi apa yang mereka terapkan untuk mencapai hal tersebut.
- **Mendorong Inovasi dan Kompetisi Sehat:** *Benchmarking* menciptakan tekanan positif (*positive*

pressure) bagi bank untuk terus meningkatkan kinerja non-finansialnya agar tidak tertinggal dari pesaing. Ini mengubah lanskap persaingan dari sekadar perang harga menjadi sebuah 'perlombaan dalam kebaikan' (*fastabiqul khairat*).

Idealnya, asosiasi industri seperti ASBISINDO atau lembaga riset independen dapat memfasilitasi proses *benchmarking* ini setiap tahun dan mempublikasikan hasilnya (misalnya, dalam bentuk "Penghargaan Bank Syariah dengan Kinerja Maqashid Terbaik"), yang akan semakin mendorong industri untuk bergerak ke arah yang lebih substantif dan berdampak.

KESIMPULAN

Bab kelima belas ini telah memperkenalkan sebuah paradigma evaluasi kinerja yang lebih tinggi dan lebih holistik untuk perbankan syariah, yaitu analisis berbasis *Maqashid Syariah*. Telah ditunjukkan bahwa mengukur keberhasilan bank syariah semata-mata dengan rasio keuangan konvensional seperti ROA dan ROE adalah tindakan yang secara fundamental tidak memadai, karena metrik tersebut gagal menangkap esensi dari mandat ganda (*dual bottom line*) yang diembannya: mengejar profitabilitas (*profit*) sekaligus menciptakan kemaslahatan (*falah*). Keterbatasan ini mendorong kebutuhan akan model pengukuran kinerja integral yang secara eksplisit menilai kontribusi bank terhadap pencapaian tujuan-tujuan luhur syariah.

Sintesis pembahasan menguraikan metodologi praktis untuk 'membumikan' konsep *Maqashid* ke dalam indikator-indikator kinerja yang terukur. Dengan menerjemahkan setiap pilar *maqashid*

(pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta) ke dalam proksi kuantitatif yang relevan, seperti rasio pembiayaan bagi hasil, kontribusi pada dana sosial, dan pembiayaan untuk sektor-sektor esensial, sebuah *Islamic Banking Performance Index* (IBPI) dapat dibangun. Hasil pengukuran ini bukan sekadar menjadi hiasan laporan, melainkan harus diintegrasikan ke dalam siklus pengambilan keputusan strategis, alokasi sumber daya, dan sistem insentif manajemen, serta dilaporkan secara transparan untuk tujuan akuntabilitas dan *benchmarking*.

Perdebatan kontemporer yang paling signifikan dalam bidang ini adalah mengenai subjektivitas dan standardisasi dalam metodologi pengukuran. Proses pembobotan setiap indikator *maqashid* masih sangat bergantung pada penilaian ahli (misalnya melalui AHP), yang dapat bervariasi. Belum ada satu model atau indeks tunggal yang diterima secara universal oleh seluruh industri, yang menghambat komparabilitas lintas negara. Selain itu, terdapat perdebatan antara pendekatan yang lebih menekankan pada *proses* (misahalnya, porsi pembiayaan bagi hasil) versus pendekatan yang lebih fokus pada *dampak* akhir (misalnya, peningkatan pendapatan riil nasabah UMKM), di mana yang kedua jauh lebih sulit untuk diukur.

Celah riset yang krusial untuk masa depan adalah melakukan validasi empiris yang lebih luas terhadap berbagai model pengukuran kinerja *maqashid* yang telah diusulkan. Studi diperlukan untuk menguji apakah bank dengan skor *maqashid* yang tinggi juga menunjukkan kinerja keuangan jangka panjang yang lebih baik atau resiliensi yang lebih kuat terhadap krisis, yang akan memperkuat argumen bisnis untuk mengadopsi kerangka ini. Pengembangan kerangka pelaporan *maqashid* yang terstandar dan dapat diaudit, mungkin di bawah panduan lembaga seperti AAOIFI atau IFSB, akan menjadi langkah maju yang sangat signifikan. Terakhir, penelitian mengenai bagaimana cara mengintegrasikan metrik kinerja ESG (*Environmental, Social, Governance*) dengan kerangka

Maqashid Syariah secara koheren merupakan area yang sangat relevan di tengah tren global menuju keuangan berkelanjutan.

GLOSARIUM BAB

- **Benchmarking**: Proses membandingkan kinerja, proses, atau praktik suatu perusahaan dengan perusahaan lain yang dianggap sebagai pemimpin industri untuk mengidentifikasi area perbaikan.
- **Dual Bottom Line (Kinerja Ganda)**: Konsep bahwa sebuah institusi (khususnya entitas sosial atau syariah) memiliki dua tujuan utama yang harus diukur: kinerja finansial (laba) dan kinerja sosial/misi (dampak).
- **Falah**: Kesejahteraan paripurna yang mencakup aspek material, spiritual, sosial, dan intelektual; tujuan akhir dari aktivitas ekonomi dalam Islam.
- **Fastabiqul Khairat**: Frasa dari Al-Qur'an yang berarti "berlomba-lombalah dalam berbuat kebaikan", diadopsi sebagai semangat kompetisi yang sehat antar bank syariah dalam kinerja sosial.
- **Hifzh ad-Din**: Pemeliharaan agama; salah satu dari lima pilar *Maqashid Syariah*.
- **Hifzh al-'Aql**: Pemeliharaan akal; salah satu dari lima pilar *Maqashid Syariah*.
- **Hifzh al-Mal**: Pemeliharaan harta; salah satu dari lima pilar *Maqashid Syariah*.
- **Hifzh an-Nafs**: Pemeliharaan jiwa; salah satu dari lima pilar *Maqashid Syariah*.
- **Hifzh an-Nasl**: Pemeliharaan keturunan; salah satu dari lima pilar *Maqashid Syariah*.

- **Islamic Banking Performance Index (IBPI)**: Sebuah indeks komposit yang dirancang untuk mengukur kinerja holistik bank syariah berdasarkan serangkaian indikator yang mewakili pencapaian *Maqashid Syariah*.
- **Maqashid Syariah**: Tujuan-tujuan luhur dan universal di balik penetapan hukum Islam, yang secara tradisional diklasifikasikan ke dalam lima pilar utama (pemeliharaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta).
- **ROA (Return on Assets)**: Rasio keuangan yang mengukur profitabilitas relatif terhadap total aset, menunjukkan seberapa efisien manajemen dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba.
- **ROE (Return on Equity)**: Rasio keuangan yang mengukur profitabilitas relatif terhadap ekuitas pemegang saham, menunjukkan imbal hasil yang dihasilkan bagi pemilik modal.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abduh, M., & Omar, M. A. (2012). Islamic banking and economic growth: the Indonesian experience. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 5*(1), 35-47. https://doi.org/10.1108/17538391211216811
- Al Arif, M. N. R. (2021). Does a Maqashid sharia-based performance measure outperform conventional measures? Evidence from Indonesian Islamic banks. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 12*(5), 728-748. https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2020-0284
- Antonio, M. S., Laela, S. F., & Effendi, J. (2022). Achieving falah through Maqashid Sharia: The case of Islamic banking in Indonesia. *Journal of Islamic Marketing, 13*(6), 1432-1453. https://doi.org/10.1108/JIMA-04-2020-0105

- Asutay, M., & Harningtyas, A. F. (2015). Developing a Maqasid al-Shari'ah index for Islamic banks' performance: A qualitative and quantitative analysis. *Islamic Economic Studies, 23*(1), 1-39.
- Bedoui, H. E., & Walid, C. (2015). The Maqasid al-Shari'ah-based corporate social responsibility index. *Journal of Business Ethics, 127*(2), 263-287.
- Chapra, M. U. (2007). *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid Al-Shari'ah*. Islamic Research and Training Institute (IRTI).
- Hassan, A., & Harahap, S. S. (2010). Exploring corporate social responsibility disclosure: the case of Islamic banks. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 3*(3), 203-227. https://doi.org/10.1108/17538391011072417
- Mohammed, M. O., & Abdullah, M. A. (2018). The Maqasid al-Shari'ah-based performance measurement for Islamic banks: A proposed comprehensive framework. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 9*(3), 389-408. https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2016-0008
- Said, J., & Ghani, N. L. A. (2022). Measuring the performance of Islamic banks: A Maqasid approach. *International Journal of Ethics and Systems, 38*(2), 213-231. https://doi.org/10.1108/IJOES-04-2021-0080
- Syafri, M. (2012). An analysis of the Maqashid al-Shari'ah in the practice of Islamic banking. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, 8*(2), 17-30.

BAGIAN V

REGULASI, ISU KRITIS, DAN PROSPEK MASA DEPAN

BAB XVI

REGULASI PRUDENSIAL DAN SISTEM PENJAMINAN SYARIAH

PENDAHULUAN

Kepercayaan adalah fondasi dari seluruh sistem perbankan. Masyarakat menitipkan uang hasil jerih payah mereka kepada bank dengan keyakinan bahwa dana tersebut akan aman dan dapat ditarik kembali saat dibutuhkan. Untuk menjaga kepercayaan ini, industri perbankan di seluruh dunia diatur dalam sebuah kerangka regulasi yang sangat ketat yang dikenal sebagai regulasi prudensial. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa setiap bank dikelola secara hati-hati (*prudent*), memiliki modal yang cukup untuk menyerap kerugian, dan tidak mengambil risiko yang berlebihan yang dapat membahayakan dana nasabah dan stabilitas sistem keuangan.

Bab ini menandai dimulainya Bagian V dari buku ini, yang akan membahas isu-isu eksternal, tantangan kritis, dan visi masa depan perbankan syariah. Kita akan mengawali bagian ini dengan membedah pilar regulasi yang menjadi 'penjaga gawang' utama industri: regulasi

prudensial dan sistem penjaminan. Bagi bank syariah, kerangka ini memiliki lapisan kompleksitas tambahan. Regulator tidak hanya harus memastikan kesehatan finansial bank, tetapi juga harus melakukannya dengan menggunakan parameter dan standar yang telah disesuaikan agar selaras dengan karakteristik unik dari akad dan neraca syariah.

Pembahasan akan dimulai dengan menguraikan kerangka pengawasan prudensial secara umum yang diterapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di Indonesia. Akan dijelaskan bagaimana prinsip-prinsip perbankan sehat yang universal, seperti kecukupan modal, kualitas aset, dan likuiditas, diterjemahkan ke dalam rasio-rasio spesifik untuk bank syariah, seperti KPMM, NPF, dan FDR. Mekanisme pengawasan langsung (*on-site*) dan tidak langsung (*off-site*) akan disorot sebagai alat utama regulator dalam memantau kesehatan bank.

Selanjutnya, kita akan menyelami salah satu pilar prudensial yang paling krusial: **standar kecukupan modal**. Akan dianalisis bagaimana kerangka kerja internasional Basel III diadaptasi untuk konteks syariah, terutama dalam hal perhitungan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR) yang harus memperhitungkan profil risiko yang berbeda dari pembiayaan bagi hasil dan jual beli.

Sebagai jaring pengaman terakhir, **sistem penjaminan simpanan** memegang peranan vital. Bab ini akan membedah bagaimana Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) di Indonesia menjalankan fungsi penjaminannya untuk nasabah bank syariah. Perbedaan mekanisme penjaminan antara simpanan berbasis *wadi'ah* yang dijamin penuh dan simpanan berbasis *mudharabah* yang memiliki karakteristik investasi akan menjadi fokus utama.

Selain risiko finansial, bank juga menjadi garda terdepan dalam menjaga integritas sistem keuangan dari kejahatan. Oleh karena itu, akan dibahas pula implementasi **regulasi Anti-Pencucian Uang dan**

Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU PPT) dalam konteks syariah, menekankan pentingnya prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer* - KYC) yang sejalan dengan nilai amanah.

Sebagai penutup, bab ini akan mengangkat salah satu isu regulasi paling strategis dan transformatif di Indonesia saat ini, yaitu **kebijakan konsolidasi dan *spin-off***. Akan dianalisis latar belakang, tujuan, serta tantangan dari kebijakan yang mendorong terciptanya bank-bank syariah skala besar ini, dan bagaimana dampaknya terhadap daya saing dan struktur industri secara keseluruhan.

Dengan memahami kerangka regulasi prudensial ini, pembaca akan mendapatkan gambaran yang utuh tentang bagaimana negara, melalui regulatornya, berupaya untuk menyeimbangkan antara mendorong pertumbuhan industri perbankan syariah dengan menjaga keamanan, kesehatan, dan stabilitasnya.

16.1. Kerangka Pengawasan Prudential Perbankan Syariah

Pengawasan prudensial adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh otoritas pengawas (di Indonesia, OJK) untuk mempromosikan keamanan, kesehatan, dan stabilitas dari setiap lembaga jasa keuangan dan sistem keuangan secara keseluruhan. Tujuannya bersifat preventif: untuk mendeteksi dan mengatasi masalah di sebuah bank sebelum masalah tersebut menjadi krisis yang dapat membahayakan dana nasabah atau menular ke bank lain.

Kerangka pengawasan prudensial untuk perbankan syariah di Indonesia secara umum mengadopsi pendekatan dan prinsip yang sama dengan perbankan konvensional, namun dengan penyesuaian pada parameter dan indikatornya. OJK secara rutin melakukan penilaian Tingkat Kesehatan Bank

Syariah dengan menggunakan pendekatan berbasis risiko (*Risk-based Bank Rating*), yang mengevaluasi empat faktor utama (disingkat RGEC):

1. **Profil Risiko (*Risk Profile*):** Penilaian terhadap risiko-risiko inheren yang dihadapi bank (seperti risiko kredit, pasar, likuiditas, operasional, hukum, reputasi, stratejik, dan kepatuhan) dan kualitas penerapan manajemen risiko untuk mengendalikan risiko-risiko tersebut.
2. **Tata Kelola (*Good Corporate Governance* - GCG):** Penilaian terhadap kualitas manajemen bank, termasuk efektivitas Dewan Komisaris, Direksi, dan organ pendukungnya, serta penerapan prinsip-prinsip GCG (termasuk GCG Syariah).
3. **Rentabilitas (*Earnings*):** Penilaian terhadap kinerja profitabilitas bank dan sumber-sumbernya. Rasio-rasio seperti ROA, ROE, dan BOPO menjadi indikator utama.
4. **Permodalan (*Capital*):** Penilaian terhadap tingkat kecukupan modal bank untuk menyerap potensi kerugian. Rasio KPMM (CAR) menjadi indikator utamanya.

Untuk menjalankan pengawasan ini, OJK menggunakan dua metode utama. **Pengawasan tidak langsung (*off-site supervision*)** dilakukan melalui analisis terhadap laporan-laporan berkala (bulanan, triwulanan, tahunan) yang wajib disampaikan oleh bank. **Pengawasan langsung (*on-site supervision*)** adalah melalui pemeriksaan langsung ke kantor bank. Pemeriksaan ini bertujuan untuk memverifikasi keakuratan laporan, menilai kualitas manajemen risiko secara lebih mendalam, dan menguji kepatuhan bank terhadap semua peraturan yang berlaku.

Pendekatan pengawasan modern yang diterapkan OJK adalah **Pengawasan Berbasis Risiko (*Risk-Based Supervision* - RBS)**. Dalam pendekatan ini, intensitas dan fokus pengawasan OJK terhadap sebuah bank akan disesuaikan dengan tingkat risiko dari bank tersebut. Bank yang dinilai memiliki profil risiko yang lebih tinggi atau tata kelola yang lebih lemah akan mendapatkan pengawasan yang lebih intensif dibandingkan bank yang dinilai sehat dan dikelola dengan baik. Pendekatan ini memungkinkan regulator untuk mengalokasikan sumber dayanya secara lebih efisien.

16.1.1. Prinsip-Prinsip Perbankan Sehat (KPMM, NPF, FDR)

Untuk mengukur kesehatan bank syariah secara kuantitatif, OJK menetapkan beberapa rasio keuangan kunci yang harus dipenuhi dan dijaga oleh setiap bank. Tiga di antara rasio prudensial yang paling penting adalah KPMM, NPF, dan FDR.

KPMM (Kewajiban Penyediaan Modal Minimum) atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR) adalah rasio yang mengukur kecukupan modal bank dibandingkan dengan aset-asetnya yang mengandung risiko.

- **Formula:** KPMM = (Total Modal / Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR)) x 100%
- **Tujuan:** Memastikan bank memiliki 'bantalan' modal yang cukup untuk menyerap kerugian tak terduga yang mungkin timbul dari risiko kredit, risiko pasar, dan risiko operasional. OJK menetapkan batas minimum KPMM yang harus dipenuhi oleh setiap bank (misalnya, 8%, namun bisa lebih tinggi tergantung profil risiko bank).

NPF (Non-Performing Financing) adalah rasio yang mengukur tingkat pembiayaan bermasalah atau macet dalam portofolio bank.

- **Formula:** NPF Gross = (Total Pembiayaan Bermasalah / Total Pembiayaan) x 100%
- **Tujuan:** Mengindikasikan kualitas aset dan efektivitas manajemen risiko kredit bank. Tingkat NPF yang tinggi (regulator biasanya menetapkan ambang batas waspada di sekitar 5%) menandakan potensi kerugian yang besar bagi bank dan kelemahan dalam proses penyaluran pembiayaan. Terdapat juga NPF Net, yaitu NPF Gross setelah dikurangi Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN).

FDR (Financing to Deposit Ratio) adalah rasio yang membandingkan jumlah pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank dengan jumlah dana pihak ketiga (DPK) yang berhasil dihimpun.

- **Formula:** FDR = (Total Pembiayaan / Total DPK) x 100%
- **Tujuan:** Mengukur tingkat likuiditas dan fungsi intermediasi bank. FDR yang terlalu tinggi (misalnya, di atas 100%) mengindikasikan bahwa bank terlalu agresif dalam menyalurkan pembiayaan dan mungkin akan menghadapi kesulitan likuiditas. Sebaliknya, FDR yang terlalu rendah menunjukkan bahwa bank belum optimal dalam menjalankan fungsi intermediasinya untuk

menyalurkan dana masyarakat ke sektor riil. OJK biasanya menetapkan rentang ideal untuk FDR (misalnya, antara 80% - 92%).

16.1.2. Fungsi Pemeriksaan Langsung (On-Site Supervision) oleh OJK

Pemeriksaan langsung atau *on-site supervision* adalah salah satu alat pengawasan paling ampuh yang dimiliki oleh OJK. Ini adalah proses di mana tim pemeriksa dari OJK datang langsung ke kantor pusat atau cabang bank syariah untuk melakukan pemeriksaan yang mendalam selama periode waktu tertentu. Pemeriksaan ini tidak dapat digantikan oleh analisis laporan semata, karena ia memungkinkan regulator untuk 'melihat di balik angka'.

Fungsi utama dari pemeriksaan langsung adalah:

1. **Verifikasi dan Validasi:** Memverifikasi keakuratan dan keandalan data yang dilaporkan oleh bank dalam laporan bulanannya. Pemeriksa akan melakukan pengujian sampel untuk memastikan bahwa laporan bank mencerminkan kondisi yang sebenarnya.
2. **Penilaian Kualitas Aset:** Melakukan peninjauan terhadap berkas-berkas pembiayaan (*credit review*) secara acak untuk menilai secara independen kualitas analisis, dokumentasi, dan pengelolaan pembiayaan oleh bank. Pemeriksa dapat saja memiliki pendapat yang berbeda dengan bank mengenai klasifikasi kualitas suatu pembiayaan.

3. **Evaluasi Proses Manajemen Risiko:** Tidak hanya melihat angka rasio risiko, tetapi juga mewawancarai manajemen dan staf, serta mereviu proses dan sistem untuk menilai seberapa efektif kerangka manajemen risiko bank diimplementasikan dalam praktik sehari-hari.

4. **Penilaian Tata Kelola (GCG):** Mengamati dinamika rapat, mereviu notulen, dan mewawancarai anggota Direksi dan Dewan Komisaris untuk menilai kualitas penerapan GCG.

5. **Pemeriksaan Kepatuhan:** Memeriksa kepatuhan bank terhadap seluruh peraturan OJK, BI, dan perundang-undangan yang berlaku, termasuk peraturan terkait APU PPT.

Hasil dari pemeriksaan langsung ini dituangkan dalam sebuah Laporan Hasil Pemeriksaan (LHP) yang bersifat rahasia. LHP ini akan berisi temuan-temuan pemeriksaan dan rekomendasi atau perintah tindakan perbaikan yang wajib dilaksanakan oleh bank dalam jangka waktu tertentu.

16.1.3. Pengawasan Berbasis Risiko (Risk-Based Supervision)

Pengawasan Berbasis Risiko (*Risk-Based Supervision* - RBS) adalah pendekatan pengawasan modern yang diadopsi oleh OJK, yang menjauh dari pendekatan "satu ukuran untuk semua" (*one-size-fits-all*). Filosofi dasar RBS adalah bahwa sumber daya pengawasan yang terbatas harus dialokasikan secara

efisien, dengan memfokuskan perhatian terbesar pada area-area atau institusi-institusi yang memiliki tingkat risiko tertinggi bagi sistem keuangan.

Proses RBS melibatkan beberapa langkah:

1. **Pemeringkatan Risiko Bank:** OJK secara periodik melakukan penilaian komprehensif terhadap setiap bank untuk menentukan profil risiko dan peringkat risikonya. Bank diklasifikasikan ke dalam kategori-kategori seperti *low risk*, *low-to-moderate risk*, *moderate risk*, dst. Penilaian ini didasarkan pada analisis *off-site* dan hasil pemeriksaan *on-site*.

2. **Penyusunan Rencana Pengawasan:** Berdasarkan peringkat risiko tersebut, OJK akan menyusun rencana pengawasan individual untuk setiap bank.

    - Bank dengan profil risiko **rendah** mungkin akan mendapatkan jadwal pemeriksaan langsung yang lebih jarang (misalnya, 2-3 tahun sekali) dan pengawasan *off-site* yang lebih bersifat standar.

    - Bank dengan profil risiko **tinggi** akan mendapatkan pengawasan yang jauh lebih intensif. Jadwal pemeriksaan langsungnya bisa setiap tahun, cakupan pemeriksaannya lebih dalam, dan bank tersebut akan diminta untuk menyerahkan laporan-laporan tambahan serta melakukan pertemuan yang lebih sering dengan pengawas OJK.

3. **Tindakan Pengawasan Dini:** Pendekatan RBS memungkinkan OJK untuk mengambil tindakan pengawasan secara lebih dini (*early intervention*). Jika profil risiko sebuah bank terdeteksi meningkat, OJK dapat segera meningkatkan intensitas pengawasannya dan meminta bank untuk mengambil tindakan korektif sebelum masalah menjadi lebih parah.

Dengan pendekatan RBS, OJK dapat secara proaktif mengelola risiko pada level sistemik, memfokuskan 'energi'-nya pada titik-titik yang paling rentan, dan mendorong bank untuk secara mandiri membangun sistem manajemen risiko yang lebih baik agar dapat masuk ke dalam kategori risiko yang lebih rendah.

16.2. Standar Kecukupan Modal Syariah (CAR Syariah)

Modal adalah fondasi dari kekuatan dan keamanan sebuah bank. Ia berfungsi sebagai 'bantal' atau penyerap kerugian (*loss absorbent*) yang melindungi dana para deposan dari risiko kegagalan bisnis bank. Standar Kecukupan Modal, yang secara internasional dikenal sebagai *Capital Adequacy Ratio* (CAR) atau di Indonesia disebut Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM), adalah salah satu regulasi prudensial paling fundamental. Ia menetapkan jumlah minimum modal yang harus dipelihara oleh bank, yang dihitung sebagai rasio dari total eksposur risikonya.

Bagi bank syariah, penerapan standar kecukupan modal ini memerlukan penyesuaian yang signifikan. Kerangka internasional Basel III, yang menjadi acuan utama, dirancang untuk bank konvensional yang neracanya didominasi oleh aset dan liabilitas

berbasis utang. Sementara itu, neraca bank syariah memiliki karakteristik yang unik, seperti adanya dana investasi *mudharabah* (Dana Syirkah Temporer) dan aset pembiayaan berbasis bagi hasil (*musyarakah/mudharabah*) yang memiliki profil risiko mirip ekuitas.

Islamic Financial Services Board (IFSB) telah mengeluarkan standar spesifik (terutama IFSB-15) yang memberikan panduan tentang bagaimana mengadaptasi kerangka Basel III untuk perbankan syariah. OJK di Indonesia juga telah menerbitkan peraturan turunan yang mengimplementasikan adaptasi ini. Penyesuaian ini bertujuan untuk memastikan bahwa standar modal yang diterapkan pada bank syariah benar-benar mencerminkan profil risiko uniknya secara akurat.

16.2.1. Komponen Modal Inti dan Modal Pelengkap Bank Syariah

Sama seperti bank konvensional, struktur modal bank syariah menurut kerangka Basel/IFSB dibagi menjadi dua tingkatan:

1. **Modal Inti (Tier 1 Capital):** Ini adalah komponen modal dengan kualitas tertinggi yang paling mampu menyerap kerugian tanpa membuat bank harus berhenti beroperasi. Terdiri dari:
    - **Modal Inti Utama (*Common Equity Tier 1* - CET1):** Komponen paling murni, meliputi:
        - Modal disetor (saham biasa).
        - Agio saham.
        - Saldo laba (laba ditahan).

- **Modal Inti Tambahan (*Additional Tier 1* - AT1):** Instrumen-instrumen yang memiliki karakteristik mirip ekuitas, seperti instrumen utang tanpa jatuh tempo yang dapat dihapusbukukan atau dikonversi menjadi saham jika bank mengalami kesulitan. Dalam konteks syariah, ini bisa berupa **Sukuk subordinasi perpetual** yang memenuhi kriteria AT1.

2. **Modal Pelengkap (Tier 2 Capital):** Ini adalah komponen modal dengan kualitas di bawah Tier 1, yang dapat menyerap kerugian pada saat bank dilikuidasi.

    - Komponennya meliputi instrumen-instrumen subordinasi dengan jangka waktu tertentu. Dalam konteks syariah, instrumen utama yang digunakan adalah **Sukuk Subordinasi** dengan tenor minimal 5 tahun. Sukuk ini adalah utang subordinasi, artinya jika terjadi likuidasi, hak tagih pemegang sukuk ini berada di bawah hak tagih deposan dan kreditur lainnya, tetapi di atas pemegang saham biasa.

Total modal yang diperhitungkan dalam rasio KPMM adalah jumlah dari Modal Inti dan Modal Pelengkap.

16.2.2. Perhitungan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR)

Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR) adalah penyebut dalam formula KPMM. Ia adalah hasil penjumlahan dari seluruh aset bank setelah masing-masing aset tersebut dikalikan dengan 'bobot risiko'-nya. Ide dasarnya adalah bahwa tidak semua aset memiliki risiko yang sama. Kas atau surat berharga negara memiliki risiko sangat rendah (bobot 0%), sementara pembiayaan kepada korporasi memiliki risiko lebih tinggi (misalnya, bobot 100%).

Perhitungan ATMR untuk bank syariah memerlukan penyesuaian pada bobot risiko untuk beberapa jenis aset pembiayaan syariah:

- **Pembiayaan Murabahah dan Ijarah:** Umumnya diperlakukan mirip dengan kredit konvensional. Bobot risikonya ditentukan oleh peringkat kredit dari nasabah.
- **Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah:** Ini adalah area penyesuaian yang paling signifikan. Karena pembiayaan ini bersifat ekuitas, risikonya lebih tinggi daripada risiko kredit biasa. Standar IFSB dan OJK biasanya menetapkan **bobot risiko yang lebih tinggi** untuk jenis pembiayaan ini (misalnya, bisa mencapai 150% atau lebih, tergantung pada struktur dan mitigasi risikonya). Bobot yang lebih tinggi ini berarti bank harus menyisihkan modal yang lebih besar untuk setiap rupiah pembiayaan bagi hasil yang disalurkannya, yang terkadang menjadi disinsentif bagi bank.

- **Perlakuan Risiko untuk IAH:** Isu yang paling kompleks adalah bagaimana memperlakukan risiko dari aset yang didanai oleh Pemegang Rekening Investasi (*Investment Account Holders* - IAH) atau dana *mudharabah*. Secara teori, IAH adalah pihak yang menanggung risiko kerugian. Namun, karena adanya praktik DCR dan PER, bank sering kali ikut menyerap sebagian kerugian untuk melindungi imbal hasil IAH. Oleh karena itu, regulator menetapkan bahwa sebagian dari risiko aset yang didanai oleh IAH ini tetap harus diperhitungkan dalam ATMR bank, dengan menggunakan sebuah faktor koreksi (disebut 'alpha') yang mencerminkan tingkat penyerapan risiko oleh bank.

16.2.3. Penerapan Basel III dan Adaptasi terhadap Risiko Spesifik Syariah

Selain penyesuaian pada perhitungan ATMR untuk risiko kredit, penerapan Basel III juga menuntut bank syariah untuk mengelola dan menyisihkan modal untuk jenis risiko lain, serta mematuhi standar likuiditas baru.

Adaptasi untuk Risiko Lain:

- **Risiko Pasar:** Bank syariah harus menyisihkan modal untuk menutupi potensi kerugian dari risiko harga komoditas dan risiko nilai tukar pada portofolio perdagangannya.

- **Risiko Operasional:** Bank syariah, sama seperti bank konvensional, harus mengalokasikan modal untuk risiko kerugian akibat kegagalan proses internal, manusia, sistem, atau dari kejadian eksternal. Risiko operasional di bank syariah juga mencakup risiko yang timbul dari kegagalan kepatuhan syariah.

Standar Likuiditas Basel III:

Basel III memperkenalkan dua rasio likuiditas baru yang juga wajib dipatuhi oleh bank syariah (dengan penyesuaian):

1. ***Liquidity Coverage Ratio*** **(LCR):** Rasio ini bertujuan untuk memastikan bank memiliki **Aset Likuid Berkualitas Tinggi (*High-Quality Liquid Assets* - HQLA)** yang cukup untuk bertahan dalam skenario krisis likuiditas akut selama 30 hari. Bagi bank syariah, tantangannya adalah ketersediaan HQLA yang sesuai syariah (terutama Sukuk Negara) dalam jumlah yang memadai.

2. ***Net Stable Funding Ratio*** **(NSFR):** Rasio ini bertujuan untuk mendorong bank agar mendanai aktivitas jangka panjangnya dengan sumber pendanaan jangka panjang yang stabil. Ini mengurangi risiko *maturity mismatch*. Perhitungan NSFR untuk bank syariah juga disesuaikan, misalnya dengan memberikan bobot stabilitas yang berbeda untuk dana *wadi'ah* dan berbagai jenis dana *mudharabah*.

Dengan mengadopsi dan mengadaptasi kerangka Basel III ini, regulator berupaya memastikan bahwa bank syariah memiliki tingkat ketahanan modal dan likuiditas yang setara dengan standar perbankan global terbaik.

16.3. Sistem Penjaminan Simpanan Syariah (LPS Syariah)

Di samping pengawasan prudensial yang bersifat preventif, sistem keuangan modern juga dilengkapi dengan sebuah jaring pengaman (*safety net*) yang bersifat kuratif, yaitu sistem penjaminan simpanan. Di Indonesia, fungsi ini dijalankan oleh **Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)**, sebuah lembaga independen yang didirikan untuk melindungi dana nasabah penyimpan jika sebuah bank gagal dan dicabut izin usahanya. Keberadaan LPS sangat vital untuk menjaga kepercayaan publik terhadap sistem perbankan dan mencegah terjadinya kepanikan massal (*bank run*) saat ada rumor mengenai kesulitan sebuah bank.

LPS menjalankan fungsi penjaminannya untuk semua bank yang beroperasi di Indonesia, baik konvensional maupun syariah. Namun, untuk perbankan syariah, mekanisme penjaminan dan beberapa aspek operasionalnya disesuaikan agar sejalan dengan prinsip-prinsip akad yang mendasari simpanan syariah. Meskipun tidak ada entitas "LPS Syariah" yang terpisah secara kelembagaan, LPS memiliki direktorat dan perangkat aturan khusus untuk menangani penjaminan simpanan syariah.

16.3.1. Perbedaan Mekanisme Penjaminan Simpanan Wadi'ah dan Mudharabah

Perbedaan fundamental antara akad *wadi'ah* (titipan yang dijamin) dan *mudharabah* (investasi yang

berbagi risiko) berimplikasi langsung pada bagaimana LPS memperlakukan dan menjamin kedua jenis simpanan ini ketika sebuah bank syariah gagal.

Penjaminan Simpanan Berbasis Akad *Wadi'ah*:

- Simpanan Giro Wadiah dan Tabungan Wadiah, yang secara substansi fiqh adalah titipan yang dijamin (*qardh*), diperlakukan setara dengan simpanan konvensional.
- Dana nasabah dalam simpanan *wadi'ah* **dijamin sepenuhnya** oleh LPS, baik pokok maupun bonus yang telah diperhitungkan/dikreditkan ke rekening nasabah sebelum bank dicabut izin usahanya.
- Nilai yang dijamin adalah total saldo nasabah hingga batas maksimum penjaminan yang ditetapkan oleh LPS (saat ini Rp 2 miliar per nasabah per bank).

Penjaminan Simpanan Berbasis Akad *Mudharabah*:

- Simpanan Tabungan Mudharabah dan Deposito Mudharabah memiliki perlakuan yang berbeda karena sifatnya sebagai investasi.
- Secara prinsip, dana *mudharabah* mengandung risiko. Namun, untuk tujuan perlindungan konsumen dan stabilitas sistem, LPS tetap memberikan penjaminan.
- Yang dijamin oleh LPS adalah **modal atau pokok (*principal*)** dari simpanan *mudharabah* tersebut.

- **Bagi hasil yang belum dibagikan atau belum terealisasi tidak termasuk dalam cakupan penjaminan LPS.** Ini adalah cerminan dari prinsip bahwa nasabah sebagai investor juga ikut menanggung risiko jika investasi yang dikelola oleh bank (yang kini gagal) tidak menghasilkan keuntungan.
- Sama seperti *wadi'ah*, nilai pokok yang dijamin juga tunduk pada batas maksimum penjaminan LPS.

Perbedaan perlakuan ini penting untuk diedukasikan kepada nasabah agar mereka memahami profil risiko dan tingkat perlindungan dari setiap produk simpanan syariah yang mereka pilih.

16.3.2. Iuran Penjaminan dan Struktur Premi LPS Syariah

Untuk dapat menjalankan fungsi penjaminannya, LPS menghimpun dana dari premi yang wajib dibayarkan secara berkala oleh seluruh bank peserta penjaminan. Struktur premi untuk bank syariah dirancang agar sesuai dengan prinsip syariah.

- **Sifat Iuran:** Iuran yang dibayarkan oleh bank syariah kepada LPS tidak dianggap sebagai premi asuransi konvensional (yang mengandung *gharar*). Sebaliknya, ia distrukturkan berdasarkan konsep **penjaminan bersama** atau sejenis **hibah bersyarat** di antara para anggota sistem perbankan untuk saling menanggung risiko.

- **Perhitungan Premi:** Besaran premi yang harus dibayar oleh sebuah bank syariah dihitung berdasarkan **persentase tertentu dari total Dana Pihak Ketiga (DPK)** yang dijamin. Saat ini, tarif preminya sama dengan bank konvensional, yaitu sebesar 0.1% dari rata-rata DPK per semester.
- **Pemisahan Dana:** LPS wajib memisahkan dana premi yang diterima dari bank syariah dengan dana premi yang diterima dari bank konvensional. Dana premi dari bank syariah ini kemudian akan dikelola dan diinvestasikan oleh LPS pada instrumen-instrumen yang sesuai dengan prinsip syariah. Jika terjadi kegagalan bank syariah, maka dana yang akan digunakan untuk membayar klaim nasabah prioritas utamanya akan diambil dari *pool* dana premi syariah ini.

16.3.3. Fungsi LPS dalam Mengatasi Krisis Likuiditas Bank Syariah

Selain fungsi utamanya sebagai penjamin simpanan, LPS juga memiliki peran penting dalam proses resolusi atau penanganan bank gagal, termasuk dalam mengatasi krisis likuiditas yang parah.

Ketika sebuah bank (termasuk bank syariah) ditetapkan oleh OJK sebagai "Bank Gagal", LPS akan mengambil alih penanganan bank tersebut. LPS, bersama dengan OJK dan Kementerian Keuangan (yang tergabung dalam Komite Stabilitas Sistem Keuangan - KSSK), akan memutuskan 'nasib' dari bank gagal tersebut.

Ada dua pilihan utama:

1. **Bank Tidak Berdampak Sistemik:** Jika kegagalan bank tersebut dianggap tidak akan membahayakan keseluruhan sistem keuangan, maka bank tersebut akan **dilikuidasi**. LPS akan mencabut izin usahanya, mengambil alih asetnya, dan memulai proses pembayaran klaim penjaminan kepada para nasabah yang dananya dijamin.
2. **Bank Berdampak Sistemik:** Jika kegagalan bank tersebut berpotensi menular dan meruntuhkan sistem keuangan, maka bank tersebut akan **diselamatkan (*bail-out*)**. Proses penyelamatan ini bisa melibatkan:
    - **Penyertaan Modal Sementara (PMS):** LPS dapat menyuntikkan modal baru ke dalam bank tersebut untuk menyehatkannya kembali.
    - ***Bridge Bank:*** LPS dapat memindahkan aset dan liabilitas yang baik dari bank gagal ke sebuah 'bank perantara' yang sehat, sementara aset-aset buruknya ditinggal untuk dilikuidasi.

Dalam menjalankan fungsi resolusi untuk bank syariah, LPS harus memastikan bahwa semua tindakan yang diambil, seperti proses penjualan aset atau restrukturisasi, tetap dilakukan dengan cara-cara yang sejalan dengan prinsip syariah.

16.4. Regulasi Kebijakan Anti-Pencucian Uang dan Pendanaan Terorisme (APU PPT)

Integritas sistem keuangan tidak hanya diukur dari kesehatan finansialnya, tetapi juga dari kemampuannya untuk melindungi diri dari penyalahgunaan oleh para pelaku kejahatan. Bank, sebagai gerbang utama aliran dana, berada di garis depan dalam perang melawan pencucian uang (*money laundering*) dan pendanaan terorisme (*terrorism financing*). Oleh karena itu, semua bank, termasuk bank syariah, tunduk pada rezim regulasi Anti-Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU PPT) yang sangat ketat.

Di Indonesia, kerangka regulasi ini diatur dalam UU No. 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang dan diawasi oleh Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) serta OJK. Kepatuhan terhadap regulasi APU PPT bukan hanya kewajiban hukum, tetapi juga sebuah keharusan moral dan etis yang sangat sejalan dengan prinsip-prinsip syariah. Islam secara tegas mengharamkan perolehan harta dari cara-cara yang batil dan melarang segala bentuk tindakan yang dapat menimbulkan kerusakan (*fasad*) di muka bumi.

16.4.1. Implementasi Prinsip Know Your Customer (KYC) Syariah

Pilar utama dari program APU PPT adalah **Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer* - KYC)**, yang dalam konteks regulasi di Indonesia disebut sebagai *Customer Due Diligence* (CDD). KYC adalah kewajiban bagi bank untuk mengidentifikasi dan memverifikasi

identitas nasabahnya, memahami sifat dan tujuan dari hubungan bisnis yang akan dijalin, serta memantau transaksi nasabah secara berkelanjutan.

Dalam konteks **KYC Syariah**, prinsip ini diperkuat dengan nilai-nilai Islam:

- ***Tabayyun* (Klarifikasi):** Kewajiban untuk mencari kejelasan dan kebenaran informasi mengenai calon nasabah.
- **Amanah (Kepercayaan):** Bank mengemban amanah untuk tidak menjadi sarana bagi kegiatan-kegiatan yang melanggar hukum dan syariah.
- **Menolak *Mafsada*h (Kerusakan):** Secara proaktif mencegah penggunaan sistem perbankan untuk tujuan-tujuan yang merusak masyarakat, seperti pendanaan terorisme atau hasil korupsi.

Implementasi praktis dari KYC Syariah mencakup:

- **Identifikasi dan Verifikasi:** Meminta dokumen identitas yang sah (KTP, Paspor) dan melakukan verifikasi keasliannya saat pembukaan rekening. Untuk nasabah korporasi, bank harus mengidentifikasi hingga ke *Beneficial Owner* (BO) atau pemilik manfaat sesungguhnya.
- **Pemahaman Tujuan:** Menanyakan tujuan nasabah membuka rekening atau mengajukan pembiayaan.
- **Penilaian Risiko Nasabah:** Mengklasifikasikan nasabah ke dalam kategori risiko (rendah,

menengah, tinggi) berdasarkan faktor-faktor seperti profil, pekerjaan, dan negara asal. Nasabah berisiko tinggi (misalnya, *Politically Exposed Persons* - PEPs) akan mendapatkan pemantauan yang lebih ketat.

16.4.2. Pengawasan Transaksi Mencurigakan dan Pelaporannya

Bagian penting lainnya dari program APU PPT adalah kewajiban untuk memantau transaksi nasabah dan melaporkan aktivitas yang tidak wajar kepada otoritas.

- **Pengawasan Transaksi:** Bank syariah wajib memiliki sistem pemantauan transaksi (sering kali berbasis AI) yang dapat mendeteksi pola-pola yang tidak biasa atau mencurigakan. Parameter transaksi mencurigakan bisa berupa:
  - Transaksi dalam jumlah besar yang tidak sesuai dengan profil nasabah.
  - Struktur transaksi yang sengaja dipecah-pecah (*structuring*) untuk menghindari ambang batas pelaporan.
  - Transaksi yang melibatkan negara-orang-orang yang masuk dalam daftar sanksi.

- **Pelaporan kepada PPATK:** Jika bank mengidentifikasi adanya Transaksi Keuangan Mencurigakan (TKM), bank **wajib** untuk melaporkannya kepada PPATK. Selain TKM, bank juga wajib melaporkan semua Transaksi

Keuangan Tunai (TKT) dalam jumlah besar (di atas Rp 500 juta). Kewajiban pelaporan ini bersifat rahasia; bank dilarang memberitahukan kepada nasabah bahwa transaksinya sedang dilaporkan.

16.4.3. Peran Bank Syariah dalam Mendukung Stabilitas Keamanan

Dengan menerapkan program APU PPT secara efektif, bank syariah memainkan peran yang sangat vital dalam mendukung stabilitas keamanan nasional dan global.

- **Memutus Aliran Dana Ilegal:** Dengan mencegah dana hasil kejahatan (korupsi, narkotika, dll.) masuk ke sistem keuangan formal, bank membantu mempersulit para pelaku kejahatan untuk menikmati atau menggunakan 'uang haram' mereka.
- **Mencegah Pendanaan Terorisme:** Dengan memutus jalur pendanaan bagi kelompok-kelompok teroris, bank secara langsung berkontribusi pada upaya deradikalisasi dan pencegahan aksi-aksi teror yang dapat mengancam keamanan negara dan merusak citra Islam.
- **Menjaga Integritas Sistem Keuangan:** Kepatuhan terhadap standar APU PPT internasional (seperti dari *Financial Action Task Force* - FATF) penting untuk menjaga reputasi sistem keuangan Indonesia di mata dunia. Kegagalan dalam hal ini dapat menyebabkan Indonesia masuk dalam 'daftar hitam' yang akan mempersulit transaksi keuangan internasional.

Kepatuhan yang kuat terhadap regulasi APU PPT adalah bukti bahwa perbankan syariah tidak hanya berkomitmen pada 'kesucian' transaksinya dari riba, tetapi juga pada 'kebersihan' sistemnya dari dana-dana hasil kejahatan.

16.5. Isu Regulasi Konsolidasi Bank Syariah

Isu konsolidasi telah menjadi tema kebijakan regulasi yang paling dominan dan transformatif bagi industri perbankan syariah Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Konsolidasi, yang dalam praktiknya bisa berupa merger (penggabungan), akuisisi, atau kewajiban *spin-off* bagi Unit Usaha Syariah (UUS), didorong oleh sebuah visi strategis dari regulator (OJK dan Pemerintah) untuk menciptakan industri perbankan syariah yang lebih kuat, efisien, dan berdaya saing.

Latar belakang kebijakan ini adalah realitas struktural di mana industri, meskipun memiliki banyak pemain, sangat terfragmentasi dan kekurangan bank syariah dengan skala bisnis yang signifikan. Mayoritas bank syariah beroperasi dengan modal yang terbatas, yang menghambat kemampuan mereka untuk bersaing, berinovasi, dan berkontribusi secara maksimal pada perekonomian. Kebijakan konsolidasi adalah 'obat' yang diresepkan untuk mengatasi masalah fundamental ini.

16.5.1. Kebijakan Spin-Off Unit Usaha Syariah (UUS)

Salah satu pendorong utama konsolidasi adalah kebijakan mengenai **spin-off** UUS. Sejak awal, model

UUS dirancang sebagai sebuah 'jembatan' atau fase inkubasi bagi bank-bank konvensional untuk masuk ke pasar syariah dengan risiko dan investasi awal yang lebih rendah. Namun, keberadaan UUS dalam jangka panjang juga menimbulkan beberapa tantangan, seperti potensi konflik kepentingan dengan induk dan kurangnya otonomi.

Untuk mendorong UUS agar 'naik kelas', UU Perbankan Syariah dan peraturan OJK menetapkan sebuah klausul *spin-off* wajib. Awalnya, UUS diwajibkan untuk melakukan *spin-off* menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang mandiri jika total asetnya telah mencapai 50% dari total aset bank induknya, atau paling lambat 15 tahun sejak UU diberlakukan (yaitu pada tahun 2023).

Meskipun batas waktu 2023 kemudian direvisi menjadi lebih fleksibel, semangat dari kebijakan ini tetap sama: mendorong UUS yang sudah besar untuk menjadi entitas yang mandiri. Proses *spin-off* ini bisa dilakukan dengan dua cara:

1. **Mendirikan BUS baru** dan mengalihkan seluruh aset dan liabilitas UUS ke dalamnya.
2. **Mengakuisisi sebuah bank kecil lain**, kemudian mengkonversinya menjadi bank syariah dan menggabungkan (*merger*) UUS ke dalam bank hasil akuisisi tersebut.

Kebijakan ini secara efektif memaksa terjadinya proses konsolidasi dan penciptaan bank-bank syariah baru yang lebih besar.

16.5.2. Tantangan Integrasi Sistem dan Budaya Pasca-Merger

Meskipun merger atau konsolidasi terlihat menjanjikan di atas kertas (menciptakan bank yang lebih besar), proses eksekusinya di lapangan sangatlah kompleks dan penuh tantangan. Keberhasilan sebuah merger tidak hanya ditentukan oleh strategi finansialnya, tetapi oleh kemampuannya dalam mengatasi tantangan integrasi.

Tantangan Integrasi Sistem Teknologi Informasi (TI):

- Setiap bank yang bergabung biasanya memiliki sistem perbankan inti (*core banking system*) dan sistem pendukung lainnya yang berbeda.
- Memutuskan sistem mana yang akan digunakan, memigrasikan jutaan data nasabah dari sistem lama ke sistem baru tanpa kesalahan, dan memastikan semua aplikasi berjalan lancar adalah sebuah pekerjaan teknis raksasa yang sangat berisiko, mahal, dan memakan waktu. Kegagalan dalam integrasi TI dapat menyebabkan gangguan layanan yang parah.

Tantangan Integrasi Budaya Kerja:

- Ini sering kali menjadi tantangan yang lebih sulit daripada integrasi sistem. Setiap bank memiliki budaya korporat, gaya kepemimpinan, dan etos kerjanya masing-masing.
- Menggabungkan karyawan dari tiga atau lebih budaya yang berbeda dapat menimbulkan gesekan, resistensi terhadap perubahan, dan demotivasi.

- Manajemen dari entitas hasil merger harus bekerja ekstra keras untuk membangun sebuah **budaya korporat baru** yang kohesif, yang mengambil elemen-elemen terbaik dari masing-masing entitas lama dan menanamkan visi bersama yang baru. Komunikasi yang transparan dan manajemen perubahan yang efektif menjadi kunci utama.

Tantangan Lainnya:

- Rasionalisasi jaringan cabang dan sumber daya manusia.
- Harmonisasi produk dan prosedur operasional.
- Pengelolaan persepsi nasabah selama masa transisi.

16.5.3. Dampak Konsolidasi terhadap Daya Saing Industri

Jika berhasil dieksekusi dengan baik, konsolidasi diharapkan dapat membawa dampak positif yang signifikan terhadap daya saing industri perbankan syariah secara keseluruhan.

1. **Peningkatan Skala Ekonomi dan Efisiensi:** Bank hasil merger akan memiliki skala aset dan basis nasabah yang jauh lebih besar, yang memungkinkannya untuk mencapai efisiensi biaya (*economies of scale*). Rasio BOPO dapat ditekan, yang memberikan ruang untuk menawarkan produk dengan harga yang lebih kompetitif.

2. **Peningkatan Kapasitas Permodalan dan Pembiayaan:** Dengan modal yang jauh lebih kuat, bank syariah besar mampu untuk membiayai proyek-proyek korporasi dan infrastruktur skala besar, yang sebelumnya di luar jangkauan mereka. Ini meningkatkan relevansi bank syariah dalam agenda pembangunan nasional.

3. **Akselerasi Inovasi Digital:** Bank besar memiliki sumber daya finansial untuk melakukan investasi masif dalam teknologi, mengakselerasi pengembangan *mobile banking*, AI, dan layanan digital lainnya untuk bersaing dengan bank-bank konvensional papan atas.

4. **Peningkatan *Brand Awareness* dan Jangkauan:** Kehadiran sebuah bank syariah raksasa (seperti BSI) yang masuk dalam 10 besar bank nasional secara signifikan meningkatkan visibilitas dan citra industri perbankan syariah secara keseluruhan di mata publik.

5. **Potensi menjadi Pemain Global:** Dengan skala domestik yang kuat, bank syariah besar Indonesia memiliki potensi untuk mulai berekspansi dan menjadi pemain yang diperhitungkan di kancah regional atau bahkan global.

Pada akhirnya, kebijakan konsolidasi adalah sebuah 'pertaruhan' strategis. Jika berhasil, ia akan menciptakan juara-juara nasional (*national champions*) yang dapat menjadi lokomotif pertumbuhan bagi seluruh ekosistem ekonomi syariah di Indonesia.

KESIMPULAN

Bab keenam belas ini telah secara komprehensif membedah pilar-pilar regulasi yang menjadi kerangka pengaman bagi industri perbankan syariah. Telah ditunjukkan bahwa untuk menjaga kepercayaan publik dan stabilitas sistemik, bank syariah diatur dalam sebuah kerangka pengawasan prudensial yang ketat, yang merupakan adaptasi dari standar perbankan internasional (Basel III) dengan penyesuaian-penyesuaian signifikan untuk mengakomodasi karakteristik unik akad syariah. Prinsip-prinsip perbankan sehat, diukur melalui rasio kunci seperti KPMM (CAR), NPF, dan FDR, ditegakkan oleh OJK melalui kombinasi pengawasan langsung (*on-site*) dan tidak langsung (*off-site*) dengan pendekatan berbasis risiko.

Sintesis pembahasan menyoroti bahwa adaptasi standar kecukupan modal merupakan area yang paling kompleks, terutama dalam menetapkan bobot risiko yang tepat untuk pembiayaan berbasis ekuitas dan memperhitungkan risiko yang ditanggung oleh pemegang rekening investasi (*mudharabah*). Sebagai jaring pengaman pamungkas, keberadaan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjadi vital, dengan mekanisme penjaminan yang dibedakan antara simpanan *wadi'ah* yang dijamin penuh dan pokok simpanan *mudharabah*. Di luar itu, kepatuhan terhadap regulasi APU PPT menegaskan peran bank syariah sebagai garda depan penjaga integritas sistem keuangan dari dana-dana ilegal.

Perdebatan kontemporer yang paling menonjol adalah seputar kebijakan konsolidasi. Meskipun merger dan *spin-off* secara strategis bertujuan untuk menciptakan bank syariah skala besar yang lebih berdaya saing, proses integrasi pasca-merger, terutama dalam hal sistem TI dan budaya kerja, menghadirkan tantangan eksekusi yang sangat besar. Selain itu, terdapat kekhawatiran apakah konsolidasi akan mengurangi tingkat persaingan yang sehat di dalam industri itu sendiri dan apakah bank 'raksasa' yang terbentuk akan tetap lincah dalam melayani segmen-segmen ceruk seperti UMKM.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi adalah studi empiris jangka panjang mengenai dampak konsolidasi terhadap efisiensi, profitabilitas, stabilitas, dan yang terpenting, terhadap pangsa pasar perbankan syariah secara keseluruhan. Apakah merger benar-benar terbukti mampu mengakselerasi pertumbuhan industri secara signifikan? Penelitian mengenai model perhitungan ATMR yang paling optimal untuk pembiayaan bagi hasil, yang dapat secara adil merefleksikan risikonya tanpa menjadi disinsentif yang berlebihan, juga merupakan area riset kebijakan yang sangat penting. Terakhir, studi komparatif mengenai efektivitas berbagai model sistem penjaminan simpanan syariah di berbagai negara dapat memberikan masukan berharga bagi penyempurnaan model yang diterapkan di Indonesia.

GLOSARIUM BAB

- **APU PPT (Anti-Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme)**: Serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk mencegah penggunaan sistem keuangan untuk tujuan pencucian uang dan pendanaan terorisme.
- **ATMR (Aktiva Tertimbang Menurut Risiko)**: Hasil perkalian nilai nominal aset di neraca bank dengan bobot risiko masing-masing aset, digunakan sebagai penyebut dalam perhitungan rasio kecukupan modal.
- **Basel III**: Kerangka regulasi perbankan global untuk memperkuat modal, likuiditas, dan manajemen risiko bank pasca krisis keuangan global 2008.
- **FDR (Financing to Deposit Ratio)**: Rasio yang membandingkan total pembiayaan yang disalurkan dengan total dana pihak ketiga yang dihimpun, digunakan sebagai indikator likuiditas.

- **KYC (Know Your Customer)**: Prinsip Mengenal Nasabah; kewajiban bagi bank untuk mengidentifikasi, memverifikasi, dan memantau nasabahnya sebagai bagian dari program APU PPT.
- **KPMM (Kewajiban Penyediaan Modal Minimum)**: Rasio kecukupan modal atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR) yang mengukur perbandingan antara modal bank dengan aktiva tertimbang menurut risikonya.
- **LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)**: Lembaga independen di Indonesia yang bertugas menjamin simpanan nasabah perbankan dan turut aktif dalam memelihara stabilitas sistem perbankan.
- **NPF (Non-Performing Financing)**: Pembiayaan Bermasalah; rasio yang mengukur persentase pembiayaan yang mengalami tunggakan pembayaran lebih dari 90 hari terhadap total portofolio pembiayaan.
- **Pengawasan Prudential**: Pengawasan yang berorientasi pada prinsip kehati-hatian (*prudence*), bertujuan untuk menjaga kesehatan dan keamanan individu bank dan sistem keuangan secara keseluruhan.
- **Pengawasan Berbasis Risiko (*Risk-Based Supervision*)**: Pendekatan pengawasan di mana intensitas dan fokus pengawasan oleh regulator disesuaikan dengan profil risiko dari masing-masing institusi yang diawasi.
- **Spin-Off**: Proses pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) dari bank konvensional induknya untuk menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang mandiri.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Ali, S. S. (2015). *Islamic Banking and Financial Crisis: Reputation, Stability and Risks*. Islamic Research and Training Institute (IRTI).

- Arifin, Z. (2019). *Regulasi dan Kebijakan Perbankan Syariah di Indonesia*. Gema Insani.
- Bank Indonesia. (2016). *Buku Saku Mengenal Otoritas Jasa Keuangan dan Lembaga Penjamin Simpanan*.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Merrouche, O. (2013). Islamic vs. conventional banking: Business model, efficiency and stability. *Journal of Banking & Finance, 37*(2), 433-447. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.09.016
- Cihak, M., & Hesse, H. (2010). Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis. *Journal of Financial Services Research, 38*(2-3), 95-113.
- Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*.
- Indonesia. (2010). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang*.
- Islamic Financial Services Board (IFSB). (2018). *Revised Capital Adequacy Standard for Institutions Offering Islamic Financial Services (IFSB-15)*.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). *POJK No. 12/ POJK.03/2020 tentang Konsolidasi Bank Umum*.
- Wahyudi, I., & Sani, M. A. (2022). The impact of the BSI merger on the competitiveness and efficiency of the Indonesian Islamic banking industry. *Journal of Islamic Economics and Finance, 5*(2), 167-184.

BAB XVII

ISU KRITIS DAN PROBLEMATIKA KHUSUS INDONESIA

PENDAHULUAN

Setelah melalui perjalanan panjang menelusuri berbagai aspek idealisme, operasional, dan regulasi perbankan syariah, bab ini akan mengambil sikap yang lebih kritis dan reflektif. Tidak ada sistem yang sempurna, dan perbankan syariah, dalam perjalanannya dari sebuah konsep teoretis menjadi sebuah industri multi-triliun dolar, tidak luput dari berbagai tantangan, kritik, dan problematika. Mengakui dan menganalisis isu-isu kritis ini secara jujur bukanlah sebuah upaya untuk melemahkan, melainkan justru untuk memperkuat industri dengan mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan, reformasi, dan ijtihad lebih lanjut.

Bab ini secara khusus akan menyoroti isu-isu dan problematika yang paling relevan dan sering diperdebatkan, baik di tingkat global maupun dalam konteks spesifik perbankan syariah di Indonesia. Tujuannya adalah untuk memberikan pandangan yang berimbang, tidak

hanya menyajikan sisi positif, tetapi juga sisi-sisi yang masih menjadi 'pekerjaan rumah' besar bagi para regulator, praktisi, dan akademisi.

Pembahasan akan dibuka dengan salah satu kritik paling persisten yang ditujukan kepada industri: **kritik terhadap dominasi akad *murabahah***. Akan dianalisis mengapa struktur pembiayaan berbasis jual beli ini, meskipun sah, sering kali dituduh hanya mereplikasi logika bunga (*hidden riba*) dan menjauhkan industri dari model bagi hasil yang lebih ideal. Upaya-upaya yang perlu dilakukan untuk mendorong peningkatan proporsi pembiayaan *risk-sharing* akan menjadi fokus.

Selanjutnya, kita akan menelaah tantangan operasional yang timbul dari **dualisme dalam sistem**. Beroperasi berdampingan dengan sistem konvensional yang jauh lebih besar menciptakan berbagai tantangan, mulai dari kompetisi imbal hasil yang tidak setara hingga perbedaan budaya kerja dan target kinerja yang dapat memengaruhi otentisitas praktik syariah.

Isu mengenai **daya saing dan kualitas pelayanan** juga akan diangkat. Data sering kali menunjukkan bahwa bank syariah masih tertinggal dari sisi efisiensi operasional. Akan dianalisis faktor-faktor penyebabnya, termasuk tantangan dalam pengembangan sumber daya manusia yang benar-benar kompeten.

Di tingkat global, masalah **'fatwa shopping' dan ketidakpastian hukum** akibat variasi interpretasi fiqh antar negara menjadi hambatan bagi integrasi pasar keuangan syariah. Kebutuhan akan harmonisasi standar syariah global akan ditekankan sebagai agenda penting di masa depan.

Terakhir, dan yang paling mendalam, bab ini akan menyajikan serangkaian **problematika spesifik yang dihadapi oleh perbankan syariah di Indonesia**. Ini adalah sebuah sintesis dari berbagai tantangan yang telah disinggung dalam bab-bab sebelumnya, namun kini

dibingkai sebagai sebuah kesatuan masalah yang saling terkait. Mulai dari tantangan permodalan pasca-konsolidasi, efektivitas penyaluran bagi hasil ke sektor riil, kendala literasi yang kronis, dampak kebijakan moneter konvensional, hingga kesenjangan yang sering terasa antara kepatuhan tekstual (fiqh formal) dan implementasi filosofis (*maqashid*) dari prinsip-prinsip syariah.

Dengan membedah isu-isu kritis ini, bab ini bertujuan untuk memprovokasi pemikiran dan mendorong dialog yang konstruktif untuk masa depan industri perbankan syariah yang lebih baik, lebih otentik, dan lebih berdampak.

17.1. Kritik Terhadap Dominasi Akad Murabahah

Kritik yang paling sering terdengar dan paling substantif terhadap praktik perbankan syariah modern adalah dominasi yang luar biasa dari akad-akad berbasis utang dan margin tetap, terutama *murabahah*, dalam portofolio pembiayaan. Statistik global secara konsisten menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* dan akad sejenisnya (seperti *ijarah*) menyumbang lebih dari 70-80% dari total pembiayaan yang disalurkan oleh bank-bank syariah. Sebaliknya, pembiayaan berbasis bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*), yang secara teoretis merupakan jantung dan jiwa dari keuangan Islam, hanya menempati porsi yang sangat kecil.

Dominasi ini telah memicu perdebatan sengit dan kritik dari berbagai kalangan, baik dari akademisi maupun dari sebagian masyarakat Muslim itu sendiri. Kritik-kritik ini, meskipun terkadang tajam, sangat penting untuk direnungkan sebagai bahan introspeksi bagi industri.

17.1.1. Tuduhan Hidden Riba (Kesan Mirip Bunga)

Kritik yang paling fundamental adalah bahwa praktik *murabahah*, terutama dengan skema angsuran tetapnya, secara substansi dan hasil akhir sangat mirip dengan pinjaman berbunga. Nasabah datang butuh uang untuk membeli barang, bank menyediakan 'pembiayaan', dan nasabah membayar kembali dalam jumlah yang lebih besar secara angsuran. Bagi masyarakat awam, perbedaan antara 'margin' *murabahah* dan 'bunga' kredit sering kali terlihat kabur dan hanya bersifat semantik.

Tuduhan ini semakin diperkuat oleh praktik di mana bank syariah sering kali menetapkan tingkat margin *murabahah*-nya dengan mengacu langsung pada suku bunga pasar yang berlaku (*interest rate benchmark*). Hal ini menciptakan persepsi bahwa margin hanyalah 'bunga yang diberi nama lain'. Praktik ini, meskipun mungkin didorong oleh tuntutan persaingan, secara filosofis melemahkan klaim perbankan syariah sebagai sebuah sistem alternatif yang independen. Kritikus berpendapat bahwa ini adalah bentuk *form over substance*, di mana legalitas formal akad lebih diutamakan daripada substansi ekonomi yang pada dasarnya masih meniru logika bunga.

17.1.2. Dominasi Akad Jual Beli dan Rendahnya Risk-Sharing

Dominasi akad jual beli ini secara langsung berimplikasi pada rendahnya implementasi prinsip berbagi risiko (*risk-sharing*), yang merupakan keunggulan teoretis utama dari keuangan Islam. Dalam *murabahah*, bank bertindak sebagai penjual yang telah mengunci

keuntungannya di muka. Seluruh risiko bisnis atau risiko penggunaan aset setelah transaksi selesai sepenuhnya dialihkan kepada nasabah. Bank tidak ikut merasakan 'suka dan duka' dari kinerja usaha nasabahnya.

Hal ini dianggap oleh banyak pihak sebagai sebuah penyimpangan dari visi asli keuangan Islam. Visi tersebut adalah untuk menciptakan sistem keuangan yang berbasis pada kemitraan ekuitas, di mana sektor keuangan secara langsung berpartisipasi dalam risiko sektor riil. Dengan terlalu fokus pada instrumen berbasis utang yang aman dan berisiko rendah, bank syariah dituduh telah menjadi terlalu 'malas' atau terlalu *risk-averse*, dan gagal menjalankan perannya sebagai mitra investasi bagi para wirausahawan. Dominasi ini membuat sistem keuangan syariah secara makro lebih bersifat *risk-transferring* (memindahkan risiko), mirip dengan sistem konvensional, daripada *risk-sharing* (membagi risiko).

17.1.3. Upaya Peningkatan Proporsi Pembiayaan Bagi Hasil

Menyadari kritik ini, para regulator dan pemikir ekonomi Islam terus mendorong industri perbankan syariah untuk secara bertahap meningkatkan proporsi pembiayaan bagi hasilnya. Namun, ini adalah sebuah tantangan yang sangat kompleks dan tidak mudah. Beberapa upaya dan strategi yang perlu dilakukan meliputi:

1. **Peningkatan Kapasitas Manajemen Risiko:** Bank syariah harus berinvestasi besar-besaran dalam meningkatkan keahlian sumber daya

manusianya, dari sekadar analis kredit menjadi analis investasi yang mampu melakukan studi kelayakan proyek secara mendalam dan mengelola risiko-risiko *moral hazard* dan asimetri informasi.

2. **Pengembangan Produk Hibrida:** Mendorong penggunaan produk-produk seperti *Musyarakah Mutanaqishah* (MMq), yang merupakan jembatan antara model jual beli dan bagi hasil murni, sebagai langkah transisi.

3. **Insentif dari Regulator:** Regulator dapat menciptakan insentif (misalnya, perlakuan bobot risiko yang lebih ringan untuk ATMR atau insentif GWM) bagi bank-bank yang berhasil meningkatkan porsi pembiayaan bagi hasilnya ke sektor-sektor produktif.

4. **Edukasi dan Perubahan Pola Pikir:** Melakukan edukasi tidak hanya kepada nasabah, tetapi juga di internal bank itu sendiri, untuk mengubah pola pikir dari sekadar 'mencari aman' menjadi lebih berani mengambil risiko yang terukur demi dampak ekonomi yang lebih besar.

5. **Kolaborasi dengan *Fintech*:** Memanfaatkan platform *fintech* (seperti *equity crowdfunding*) sebagai sarana untuk menyalurkan pembiayaan berbasis *musyarakah* ke segmen startup dan UMKM secara lebih efisien.

Meningkatkan proporsi bagi hasil adalah sebuah 'maraton', bukan 'sprint'. Ini membutuhkan komitmen

jangka panjang yang serius dari seluruh pemangku kepentingan industri.

17.2. Dualisme dalam Sistem Operasional

Beroperasi dalam sebuah *dual banking system* di mana sistem konvensional masih sangat dominan menciptakan serangkaian tantangan operasional dan strategis yang unik bagi bank syariah. Tantangan-tantangan ini sering kali menciptakan 'tarikan' atau tekanan yang dapat memengaruhi cara bank syariah beroperasi, menetapkan harga, dan bahkan memengaruhi budaya kerjanya. Dualisme ini menuntut bank syariah untuk mampu 'menari di dua dunia': tetap setia pada prinsip syariahnya sambil pada saat yang sama harus mampu bersaing dalam lanskap pasar yang aturannya sebagian besar ditentukan oleh sistem konvensional.

17.2.1. Tantangan Pengawasan DPS dan Regulator Konvensional

Meskipun secara teoretis sinergis, dalam praktiknya bisa terjadi tantangan dalam pengawasan ganda (*dual supervision*) oleh DPS dan regulator prudensial (OJK).

- **Perbedaan Fokus:** OJK, dengan mandat utamanya untuk menjaga stabilitas dan kesehatan finansial, mungkin akan lebih menekankan pada aspek-aspek seperti profitabilitas, kecukupan modal, dan manajemen risiko kredit. DPS, di sisi lain, fokus utamanya adalah kepatuhan syariah. Terkadang, kedua fokus ini bisa menimbulkan dilema. Misalnya, sebuah produk yang sangat

aman dan profitabel dari sisi prudensial mungkin memiliki beberapa keraguan dari sisi syariah.

- **Kompetensi Ganda:** Pengawas dari OJK dituntut untuk tidak hanya memahami regulasi perbankan umum, tetapi juga memiliki pemahaman yang memadai mengenai karakteristik produk dan risiko spesifik bank syariah. Demikian pula, anggota DPS dituntut untuk tidak hanya memahami fiqh, tetapi juga memahami regulasi prudensial. Membangun kapasitas SDM dengan kompetensi ganda ini di kedua belah pihak adalah sebuah tantangan.

17.2.2. Kompetisi dengan Suku Bunga dan Imbal Hasil Pasar

Ini adalah salah satu tantangan dualisme yang paling nyata. Meskipun bank syariah tidak menggunakan bunga, ia tidak dapat mengabaikan keberadaan suku bunga sebagai *benchmark* atau tolok ukur utama di pasar keuangan.

- **Sisi Pendanaan:** Nasabah penyimpan dana (terutama yang rasional) akan selalu membandingkan tingkat bagi hasil deposito *mudharabah* dengan tingkat bunga deposito bank konvensional. Hal ini menciptakan tekanan bagi bank syariah untuk menjaga agar bagi hasilnya tetap kompetitif, yang melahirkan fenomena *Displaced Commercial Risk* (DCR).
- **Sisi Pembiayaan:** Dalam menetapkan margin *murabahah* atau sewa *ijarah*, bank syariah juga tidak bisa lepas dari melihat tingkat suku bunga

kredit yang ditawarkan oleh pesaing konvensional. Jika marginnya terlalu tinggi, ia akan kehilangan nasabah. Ketergantungan pada *benchmark* bunga ini mereduksi independensi dan keunikan dari sistem penetapan harga syariah.

- **Transmisi Kebijakan Moneter:** Kebijakan moneter dari Bank Indonesia yang menggunakan suku bunga acuan sebagai instrumen utama juga secara tidak langsung memengaruhi kondisi likuiditas dan biaya dana di perbankan syariah, menciptakan efek rambatan (*spillover effect*).

17.2.3. Perbedaan dalam Budaya Kerja dan Target Kinerja

Tantangan ini terutama sangat terasa pada Unit Usaha Syariah (UUS) yang menginduk pada bank konvensional, dan juga pada bank syariah hasil *spin-off* atau yang banyak merekrut karyawan dari bank konvensional.

- **Budaya Kerja:** Bank konvensional sering kali memiliki budaya kerja yang sangat berorientasi pada target penjualan dan profitabilitas jangka pendek. Budaya ini, jika tidak diimbangi dengan penanaman nilai-nilai syariah yang kuat, dapat terbawa ke dalam bank syariah. Karyawan mungkin akan terdorong untuk 'menghalalkan segala cara' untuk mencapai target, bahkan jika harus sedikit melonggarkan prosedur syariah.
- **Target Kinerja (KPI):** Sistem penetapan *Key Performance Indicator* (KPI) bagi karyawan menjadi sangat krusial. Jika KPI bagi seorang

Account Officer (AO) hanya didasarkan pada volume pembiayaan yang berhasil disalurkan tanpa memperhitungkan kualitas kepatuhan syariahnya, maka ini menciptakan insentif yang salah. Bank syariah perlu merancang sistem KPI yang seimbang, yang juga memasukkan metrik-metrik kepatuhan dan kualitas layanan.

- **Mentalitas 'Utang':** Karyawan yang terbiasa dengan logika utang-piutang di bank konvensional mungkin akan kesulitan untuk beralih ke pola pikir kemitraan dalam pembiayaan bagi hasil. Mereka mungkin secara tidak sadar masih memperlakukan nasabah bagi hasil seperti seorang debitur.

Mengatasi dualisme budaya ini membutuhkan upaya internalisasi dan pelatihan nilai-nilai syariah yang berkelanjutan dan masif di seluruh level organisasi.

17.3. Daya Saing dan Kualitas Pelayanan

Untuk dapat bertumbuh dan merebut pangsa pasar yang lebih besar, bank syariah tidak bisa hanya mengandalkan sentimen keagamaan dari nasabah. Di tengah pasar yang kompetitif, bank syariah harus mampu membuktikan bahwa ia juga unggul atau setidaknya setara dengan bank konvensional dalam hal-hal fundamental yang menjadi pertimbangan utama nasabah: efisiensi (yang berujung pada harga yang kompetitif), kualitas pelayanan, dan inovasi produk. Sayangnya, data dan persepsi publik sering kali masih menunjukkan adanya kesenjangan dalam area-area ini.

17.3.1. Isu Tingkat Efisiensi Operasional (BOPO) Bank Syariah

Salah satu indikator utama efisiensi bank adalah rasio BOPO (Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional). Rasio ini mengukur berapa besar biaya yang harus dikeluarkan bank untuk menghasilkan setiap rupiah pendapatan. Semakin rendah rasio BOPO, semakin efisien bank tersebut.

Secara historis, rata-rata rasio BOPO industri perbankan syariah di Indonesia cenderung lebih tinggi dibandingkan rata-rata industri perbankan konvensional. Beberapa faktor penyebabnya antara lain:

- **Kurangnya Skala Ekonomi:** Sebagian besar bank syariah (sebelum era konsolidasi) masih berskala kecil. Mereka tidak dapat menyebar biaya tetapnya (*fixed cost*), seperti biaya investasi TI dan biaya pemeliharaan jaringan, ke volume transaksi yang besar, sehingga biaya per unit menjadi mahal.
- **Biaya Kepatuhan Tambahan:** Bank syariah memiliki biaya-biaya tambahan yang tidak dimiliki bank konvensional, seperti biaya untuk operasional Dewan Pengawas Syariah, biaya audit syariah, dan biaya untuk pelatihan syariah bagi karyawan.
- **Proses Bisnis yang Lebih Kompleks:** Beberapa transaksi syariah, seperti *murabahah* yang mensyaratkan proses jual beli berlapis, secara inheren memiliki alur kerja yang sedikit lebih panjang dan kompleks daripada sekadar mencairkan pinjaman.

BOPO yang tinggi ini secara langsung menekan profitabilitas bank dan mengurangi kemampuannya untuk menawarkan harga pembiayaan yang kompetitif. Upaya konsolidasi dan investasi besar dalam digitalisasi dan otomatisasi proses adalah strategi utama untuk mengatasi masalah efisiensi ini.

17.3.2. Peningkatan Kualitas SDM dan Profesionalisme

Kualitas sumber daya manusia (SDM) adalah penentu utama dari kualitas pelayanan. Industri perbankan syariah masih menghadapi tantangan dalam mencetak SDM yang memiliki kompetensi ganda yang ideal: pemahaman mendalam terhadap prinsip syariah **dan** penguasaan keterampilan perbankan modern (manajemen risiko, pemasaran digital, analisis investasi).

- **Kesenjangan Kompetensi:** Masih sering ditemukan adanya kesenjangan. Lulusan perguruan tinggi Islam mungkin sangat kuat dalam pemahaman fiqh muamalah, tetapi kurang memiliki pengetahuan teknis perbankan. Sebaliknya, bankir berpengalaman dari bank konvensional yang pindah ke bank syariah mungkin sangat profesional dalam bisnis, tetapi memerlukan waktu untuk menginternalisasi pola pikir dan etika syariah.
- **Pelatihan dan Sertifikasi:** Industri, melalui asosiasi (ASBISINDO) dan lembaga sertifikasi profesi (LSPP), perlu terus meningkatkan kuantitas dan kualitas program pelatihan serta

sertifikasi kompetensi bagi para bankir syariah di semua tingkatan.

- **Membangun 'Talent Pool':** Bank syariah harus secara proaktif bekerja sama dengan universitas-universitas untuk merancang kurikulum yang relevan dan menciptakan 'kolam talenta' yang siap pakai bagi industri.

Peningkatan profesionalisme SDM akan secara langsung berdampak pada peningkatan kualitas analisis pembiayaan, inovasi produk, dan yang terpenting, kualitas interaksi dan pelayanan kepada nasabah.

17.3.3. Responsivitas terhadap Kebutuhan dan Inovasi Produk

Daya saing juga ditentukan oleh kemampuan bank untuk secara cepat dan responsif menjawab kebutuhan pasar yang terus berubah melalui inovasi produk.

- **Kecepatan vs. Kepatuhan:** Bank syariah menghadapi tantangan unik dalam hal kecepatan inovasi. Setiap produk baru harus melalui proses pengkajian dan persetujuan dari DPS (dan terkadang DSN), yang secara alami membutuhkan waktu lebih lama dibandingkan di bank konvensional. Menemukan keseimbangan antara proses uji tuntas syariah yang cermat dengan kebutuhan untuk cepat merespons peluang pasar (*time-to-market*) adalah sebuah seni.

- **Di Luar Produk 'Me-too':** Inovasi tidak boleh hanya sebatas menciptakan versi syariah dari produk konvensional yang sudah ada (*me-too products*). Industri perlu lebih berani untuk menciptakan produk-produk yang benar-benar baru dan unik, yang lahir dari penggalian mendalam terhadap akad-akad fiqh dan kebutuhan spesifik masyarakat (misalnya, produk yang mengintegrasikan pembiayaan dengan wakaf atau zakat).
- **Inovasi Proses:** Inovasi tidak hanya pada produk, tetapi juga pada proses. Bagaimana membuat proses pengajuan pembiayaan menjadi lebih sederhana dan cepat? Bagaimana membuat proses pembukaan rekening sepenuhnya digital? Inovasi proses yang berfokus pada pengalaman nasabah (*customer experience*) sering kali lebih berdampak daripada sekadar meluncurkan produk baru.

17.4. Masalah Fatwa Shopping dan Ketidakpastian Hukum

Saat lanskap diperluas ke tingkat global, salah satu isu kritis yang menghambat pertumbuhan dan integrasi pasar keuangan syariah adalah adanya variasi dan terkadang inkonsistensi fatwa di antara yurisdiksi dan bahkan di antara lembaga-lembaga yang berbeda. Kurangnya harmonisasi standar fiqh muamalah di tingkat internasional ini menciptakan ketidakpastian hukum dan membuka peluang bagi praktik yang kurang sehat.

17.4.1. Variasi Fatwa antar Negara dan Lembaga

Setiap negara atau kawasan yang mengembangkan keuangan syariah biasanya memiliki dewan syariah

nasionalnya sendiri (seperti DSN-MUI di Indonesia, Shariah Advisory Council of BNM di Malaysia, atau dewan-dewan ulama di negara-negara Teluk). Selain itu, lembaga-lembaga standardisasi internasional seperti AAOIFI juga mengeluarkan standar syariahnya sendiri.

Meskipun sebagian besar prinsip dasar disepakati, sering kali terjadi perbedaan pendapat (*ikhtilaf*) dalam masalah-masalah fiqh yang lebih detail atau kontemporer (*ijtihadiyah*). Contohnya:

- **Struktur Sukuk:** Sebuah struktur sukuk yang dianggap patuh syariah di Malaysia mungkin tidak diterima oleh dewan syariah di Timur Tengah karena perbedaan pandangan mengenai perdagangan utang (*bai' al-dayn*).
- **Instrumen Lindung Nilai:** Keabsahan instrumen lindung nilai valas berbasis *wa'd* diterima secara luas di Asia Tenggara, tetapi mungkin dipandang dengan lebih skeptis oleh sebagian ulama di kawasan lain.
- ***Murabahah Komoditas (Tawarruq):*** Praktik ini sangat umum digunakan untuk manajemen likuiditas di beberapa negara, tetapi sangat dibatasi atau bahkan dilarang oleh dewan syariah di negara lain karena dianggap sebagai trik hukum (*hilah*).

Variasi fatwa ini menciptakan hambatan bagi transaksi keuangan syariah lintas negara dan meningkatkan biaya kepatuhan, karena sebuah produk mungkin harus direstrukturisasi agar dapat diterima di pasar yang berbeda.

17.4.2. Perlunya Harmonisasi Standar Fikih Muamalah Global

Untuk mengatasi masalah fragmentasi ini, terdapat seruan yang kuat dari banyak pihak untuk mendorong **harmonisasi standar fikih muamalah global**. Tujuannya bukanlah untuk menghilangkan semua perbedaan pendapat (karena *ikhtilaf* adalah sebuah keniscayaan dan rahmat dalam tradisi intelektual Islam), melainkan untuk menyepakati seperangkat standar minimum yang dapat diterima secara luas untuk transaksi-transaksi keuangan internasional.

Lembaga-lembaga seperti IFSB dan AAOIFI telah memainkan peran penting dalam upaya harmonisasi ini. Namun, prosesnya berjalan lambat karena melibatkan konsensus dari berbagai ulama dengan latar belakang mazhab dan metodologi yang berbeda. Upaya harmonisasi ini sangat krusial untuk menciptakan pasar keuangan syariah global yang benar-benar terintegrasi, likuid, dan efisien.

17.4.3. Mekanisme Penyelesaian Sengketa Syariah

Ketidakpastian hukum juga bisa timbul dari sisi penyelesaian sengketa. Ketika terjadi sengketa antara bank syariah dan nasabahnya, terutama dalam transaksi lintas negara, pertanyaan yang muncul adalah: hukum mana yang berlaku, dan lembaga peradilan mana yang berwenang?

- **Pilihan Forum:** Sebagian besar kontrak keuangan syariah internasional mencantumkan klausul arbitrase, menunjuk badan arbitrase internasional

(seperti SIAC di Singapura atau ICC di Paris) sebagai forum penyelesaian sengketa. Namun, tantangannya adalah apakah para arbiter di lembaga-lembaga ini memiliki pemahaman yang cukup mengenai prinsip-prinsip fiqh muamalah.

- **Pilihan Hukum:** Para pihak harus secara eksplisit menyepakati hukum mana yang akan mengatur kontrak mereka. Apakah hukum Inggris (yang umum digunakan dalam keuangan internasional), atau hukum dari negara salah satu pihak? Dan bagaimana hukum nasional tersebut akan berinteraksi dengan prinsip-prinsip syariah yang juga menjadi dasar kontrak?

Di tingkat domestik seperti di Indonesia, mekanismenya sudah lebih jelas dengan adanya pilihan antara Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) dan Pengadilan Agama. Namun, peningkatan kapasitas dan keahlian para hakim dan arbiter di bidang keuangan syariah yang kompleks tetap menjadi sebuah kebutuhan yang berkelanjutan.

17.5. Problematika Spesifik Perbankan Syariah di Indonesia

Selain menghadapi isu-isu kritis yang bersifat umum, industri perbankan syariah di Indonesia juga bergulat dengan serangkaian problematika spesifik yang dibentuk oleh konteks sejarah, regulasi, dan kondisi pasar domestik. Problematika ini saling terkait dan membentuk sebuah tantangan kompleks yang harus diatasi secara sistemik untuk dapat mengakselerasi pertumbuhan industri.

17.5.1. Tantangan Permodalan dan Skala Bisnis Pasca-Konsolidasi

Meskipun kebijakan konsolidasi (terutama pembentukan BSI) telah berhasil menciptakan bank syariah skala besar, tantangan permodalan dan skala bisnis belum sepenuhnya selesai.

- **Masih Tertinggal Jauh:** Sekalipun BSI telah menjadi raksasa di industri syariah, ukurannya (dari sisi aset dan modal) masih jauh lebih kecil dibandingkan dengan bank-bank konvensional papan atas di Indonesia (seperti BCA, Mandiri, BRI). Kesenjangan skala ini masih membatasi kemampuan industri syariah secara keseluruhan untuk bersaing dalam hal efisiensi dan jangkauan.
- **Permodalan Bank-Bank Kecil:** Di luar BSI, masih terdapat banyak BUS dan UUS yang berskala menengah dan kecil yang terus menghadapi tantangan untuk memenuhi persyaratan modal inti minimum dari OJK dan untuk dapat berinvestasi dalam teknologi. Gelombang konsolidasi kedua mungkin masih diperlukan.

17.5.2. Isu Efektivitas Penyaluran Pembiayaan Bagi Hasil (NPF Sektor Riil)

Meskipun ada dorongan untuk meningkatkan porsi pembiayaan bagi hasil, praktiknya di Indonesia menghadapi tantangan efektivitas.

- **NPF yang Lebih Tinggi:** Data historis sering kali menunjukkan bahwa rasio NPF untuk pembiayaan

musyarakah dan *mudharabah* cenderung lebih tinggi daripada NPF untuk *murabahah*. Hal ini mencerminkan risiko yang lebih tinggi dan kompleksitas manajemen risiko dari pembiayaan bagi hasil. Tingginya NPF ini menjadi disinsentif bagi bank untuk lebih agresif dalam menyalurkan pembiayaan jenis ini.

- **Tantangan di Sektor Riil:** Banyak sektor riil (terutama pertanian dan UMKM informal) yang paling membutuhkan pembiayaan bagi hasil justru merupakan sektor yang pembukuannya paling tidak standar, yang semakin memperbesar risiko asimetri informasi bagi bank.

17.5.3. Kendala Literasi Keuangan Syariah dan Jangkauan Pasar

Ini adalah salah satu problematika paling fundamental dan kronis di Indonesia.

- **Kesenjangan Literasi-Inklusi:** Meskipun tingkat *inklusi* keuangan syariah (jumlah orang yang memiliki rekening) terus meningkat, tingkat *literasi* (pemahaman) masih sangat rendah. Banyak nasabah membuka rekening syariah tanpa benar-benar memahami produk atau perbedaannya, yang membuat loyalitas mereka rendah dan mudah beralih.
- **Jangkauan Pasar Terbatas:** Secara geografis dan demografis, penetrasi perbankan syariah masih sangat terkonsentrasi di kota-kota besar

dan di kalangan segmen masyarakat yang sudah religius. Menjangkau pasar di luar 'gelembung' ini (masyarakat pedesaan, segmen non-muslim, generasi muda sekuler) masih menjadi tantangan pemasaran yang sangat besar.

17.5.4. Dampak Kebijakan Moneter Konvensional terhadap Likuiditas Syariah

Seperti yang telah dibahas, beroperasi dalam *dual banking system* membuat perbankan syariah sangat terekspos pada kebijakan moneter Bank Indonesia yang berbasis suku bunga.

- **Efek Rambatan (*Spillover Effect*):** Kenaikan atau penurunan BI-Rate secara langsung memengaruhi kondisi likuiditas di seluruh sistem keuangan. Ketika BI menaikkan suku bunga, bank konvensional akan menaikkan bunga deposito, yang memaksa bank syariah untuk ikut menaikkan nisbah bagi hasilnya agar tidak kehilangan dana. Hal ini membuat manajemen likuiditas dan biaya dana bank syariah menjadi sangat bergantung pada kebijakan yang dirancang untuk sistem konvensional.
- **Keterbatasan Instrumen:** Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS) yang masih kurang dalam dan likuid membuat bank syariah memiliki pilihan yang lebih terbatas untuk mengelola kelebihan atau kekurangan likuiditasnya dibandingkan bank konvensional.

17.5.5. Kesenjangan antara Kepatuhan Tekstual (Fiqh) dan Implementasi Filosofis

Ini adalah kritik yang bersifat lebih filosofis namun sangat substantif. Banyak pengamat merasa bahwa industri perbankan syariah di Indonesia (dan juga global) telah menjadi terlalu fokus pada kepatuhan terhadap aturan-aturan fiqh secara **tekstual atau formal**, namun terkadang kehilangan atau kurang menekankan implementasi dari **semangat atau filosofi (*maqashid*)** di balik aturan tersebut.

- **Contoh:** Sebuah pembiayaan *murabahah* mungkin telah memenuhi semua rukun dan syarat formalnya sehingga sah secara fiqh. Namun, jika pembiayaan tersebut diberikan untuk pembelian barang mewah yang konsumtif kepada nasabah kaya, sementara pada saat yang sama banyak UMKM produktif yang kesulitan modal, maka dari perspektif *maqashid* (terutama pemerataan dan pengembangan harta umat), alokasi sumber daya ini mungkin dianggap kurang ideal.

Kesenjangan antara 'legal' dan 'ideal' ini adalah tantangan berkelanjutan bagi industri untuk terus melakukan introspeksi dan berupaya agar praktiknya tidak hanya patuh pada 'huruf' dari aturan syariah, tetapi juga pada 'roh'-nya.

KESIMPULAN

Bab ketujuh belas ini telah menyajikan sebuah analisis yang kritis dan introspektif terhadap berbagai tantangan dan problematika yang dihadapi oleh industri perbankan syariah, baik di tingkat global

maupun dalam konteks spesifik Indonesia. Terungkap bahwa di balik pertumbuhan aset yang menggembirakan, industri ini masih bergulat dengan isu-isu fundamental yang menyangkut otentisitas, daya saing, dan efektivitasnya dalam mewujudkan cita-cita filosofisnya.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa kritik paling tajam dan persisten adalah dominasi akad berbasis utang seperti *murabahah*, yang sering kali dituduh hanya mereplikasi logika bunga dan menjauhkan industri dari semangat berbagi risiko yang ideal. Di sisi operasional, beroperasi dalam *dual banking system* menciptakan tantangan struktural, mulai dari kompetisi imbal hasil yang tidak setara dengan suku bunga, hingga dualisme budaya kerja. Masalah efisiensi operasional (BOPO yang tinggi) dan kebutuhan peningkatan kualitas SDM juga diidentifikasi sebagai hambatan utama bagi daya saing. Di tingkat global, variasi fatwa antar yurisdiksi menciptakan ketidakpastian hukum yang menghambat integrasi pasar.

Secara khusus untuk Indonesia, problematika yang mengemuka bersifat kompleks dan saling terkait. Kendala literasi keuangan syariah yang kronis menjadi akar dari rendahnya penetrasi pasar. Ketergantungan pada kebijakan moneter konvensional dan pasar uang antarbank yang belum dalam membatasi fleksibilitas manajemen likuiditas. Yang paling substantif, terdapat persepsi mengenai adanya kesenjangan antara kepatuhan pada aspek legal-formal fiqh dan implementasi dari semangat *Maqashid Syariah* yang lebih luas.

Perdebatan kontemporer utama jelas berpusat pada pertanyaan mengenai identitas dan arah masa depan industri: Apakah perbankan syariah akan terus bergerak di jalur yang pragmatis dengan dominasi instrumen berisiko rendah yang mirip konvensional, ataukah ia akan secara serius dan sistematis melakukan transisi menuju model bisnis yang lebih berbasis kemitraan dan berbagi risiko, meskipun lebih kompleks? Perdebatan ini juga menyangkut sejauh mana regulator harus melakukan

intervensi untuk 'memaksa' transisi ini melalui insentif atau kebijakan afirmatif.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi adalah studi empiris mendalam mengenai faktor-faktor (baik di sisi penawaran maupun permintaan) yang menjadi penghambat utama bagi pertumbuhan pembiayaan bagi hasil di Indonesia. Apakah masalah utamanya terletak pada keengganan bank mengambil risiko, kurangnya kapasitas analisis, atau kurangnya permintaan dari nasabah? Riset mengenai dampak riil dari kebijakan konsolidasi terhadap efisiensi, inovasi, dan budaya syariah di bank hasil merger juga sangat dibutuhkan. Terakhir, penelitian untuk mengembangkan model-model literasi keuangan syariah yang paling efektif untuk berbagai segmen demografis akan memberikan kontribusi praktis yang sangat berharga bagi masa depan industri.

GLOSARIUM BAB

- **Benchmark Rate Problem**: Masalah atau tantangan di mana lembaga keuangan syariah, dalam menetapkan harga produknya (margin/nisbah), secara tidak langsung menggunakan suku bunga konvensional sebagai acuan atau tolok ukur utama.
- **Daya Saing**: Kemampuan sebuah perusahaan atau industri untuk bersaing secara efektif di pasar, yang biasanya diukur dari aspek harga, kualitas, layanan, dan inovasi.
- **Dualisme Sistem**: Keberadaan dua sistem (dalam hal ini, perbankan syariah dan konvensional) yang beroperasi secara berdampingan dalam satu kerangka ekonomi dan regulasi nasional.
- **Efek Rambatan (*Spillover Effect*)**: Dampak dari suatu peristiwa atau kebijakan ekonomi di satu sektor atau sistem yang menyebar atau merambat ke sektor atau sistem lain.

- **Fatwa Shopping**: Praktik mencari atau memilih-milih opini atau fatwa dari berbagai ulama atau lembaga yang berbeda untuk menemukan fatwa yang paling longgar atau paling sesuai dengan kepentingan komersial.
- **Harmonisasi Standar**: Upaya untuk menyelaraskan atau membuat seragam berbagai standar, aturan, atau interpretasi yang berbeda (dalam hal ini, standar fiqh muamalah) agar dapat diterima dan berlaku secara lebih luas.
- **Hidden Riba**: Bunga tersembunyi; istilah kritis yang digunakan untuk mendeskripsikan transaksi syariah (seperti *murabahah*) yang secara bentuk telah sesuai akad, namun secara substansi dan hasil akhir dianggap sangat mirip dengan transaksi berbasis bunga.
- **Ijtihadiyah**: Berkaitan dengan ijtihad; merujuk pada masalah-masalah hukum Islam yang hukumnya tidak ditetapkan secara eksplisit dalam Al-Qur'an atau Sunnah, sehingga membuka ruang bagi perbedaan pendapat di kalangan ulama.
- **Literasi Keuangan Syariah**: Tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai konsep, produk, dan risiko dalam keuangan syariah, yang memengaruhi kemampuan mereka dalam membuat keputusan keuangan yang tepat.
- **Risk-Averse**: Sikap atau perilaku yang cenderung menghindari risiko.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Al-Arif, M. N. R. (2019). The illusion of Islamic banks: A critical review of the literature. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 12*(4), 540-556.

- Antonio, M. S., & Ali, M. (2018). *Problematika Perbankan Syariah di Indonesia: Sebuah Tinjauan Kritis*. Tazkia Publishing.
- Askari, H., Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2015). *Introduction to Islamic Economics: Theory and Application*. Wiley.
- Chong, B. S., & Liu, M. H. (2021). Islamic banking: Interest-free or interest-based? *Pacific-Basin Finance Journal, 68*, 101131. https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101131
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press.
- Hanif, M. (2021). Profit-and-loss sharing contracts in Islamic finance: Are they really being practiced? *Borsa Istanbul Review, 21*(2), 127-135. https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.08.003
- Hasan, Z. (2016). Islamic finance, financial stability, and the real economy. *Islamic Economic Studies, 24*(2), 1-30.
- Khan, F. (2010). How 'Islamic' is Islamic Banking? *Journal of Economic Behavior & Organization, 76*(3), 805-820.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2022). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022*.
- Siddiqi, M. N. (2006). Islamic banking and finance in theory and practice: A survey of recent literature. *Islamic Economic Studies, 13*(2), 1-48.

BAB XVIII

PROSPEK PASAR MODAL DAN PASAR UANG SYARIAH

PENDAHULUAN

Ekosistem keuangan syariah yang sehat dan komprehensif tidak dapat hanya bertumpu pada satu pilar perbankan saja. Untuk dapat berfungsi secara optimal, ia membutuhkan pilar-pilar lain yang saling menopang, terutama pasar modal dan pasar uang yang likuid dan dalam. Pasar modal menyediakan sarana untuk pendanaan jangka panjang dan investasi ekuitas, sementara pasar uang menyediakan mekanisme bagi lembaga keuangan untuk mengelola likuiditas jangka pendeknya. Perkembangan kedua pasar ini menjadi indikator kunci dari tingkat kematangan (*sophistication*) sebuah sistem keuangan syariah.

Bab ini akan mengalihkan fokus dari perbankan sebagai institusi tunggal ke interaksinya yang dinamis dengan pasar keuangan yang lebih luas. Akan dieksplorasi prospek, tantangan, dan inovasi yang terjadi di ranah pasar modal dan pasar uang syariah, serta bagaimana perbankan syariah berperan sebagai pemain sentral dalam kedua pasar tersebut.

Pembahasan akan diawali dengan menelaah instrumen primadona di pasar modal syariah global: **sukuk**. Akan dianalisis perkembangan sukuk, baik yang diterbitkan oleh pemerintah (negara) maupun oleh korporasi, serta berbagai variasi strukturnya. Peran penting bank syariah dalam ekosistem sukuk, mulai dari sebagai penjamin emisi hingga sebagai investor utama, akan menjadi sorotan. Tren menuju penerbitan sukuk yang berorientasi pada dampak, seperti *Green Sukuk*, juga akan dibahas sebagai salah satu prospek paling menjanjikan.

Selanjutnya, kita akan masuk ke 'ruang mesin' dari sistem keuangan, yaitu **Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS)**. Akan dibedah instrumen-instrumen yang digunakan oleh bank syariah untuk mengelola kebutuhan likuiditas *overnight* atau jangka sangat pendek. Tantangan likuiditas dan inovasi yang terus-menerus dilakukan untuk menciptakan instrumen pasar uang yang lebih efisien akan dianalisis.

Dari pasar utang dan pasar uang, kita akan beralih ke pasar ekuitas. Perkembangan **saham syariah** dan berbagai indeks yang melacak kinerjanya, seperti Jakarta Islamic Index (JII), akan dievaluasi. Akan dijelaskan bagaimana proses penyaringan (*screening*) dilakukan untuk menentukan apakah sebuah saham dapat dikategorikan sebagai saham syariah. Perkembangan produk-produk investasi kolektif seperti reksa dana syariah dan dana pensiun syariah juga akan dipetakan sebagai sarana bagi investor ritel untuk berpartisipasi di pasar saham syariah.

Bab ini juga akan menyentuh salah satu area paling kompleks dan menantang, yaitu pengembangan **instrumen lindung nilai (*hedging*) dan derivatif syariah**. Kebutuhan bisnis yang nyata untuk mengelola risiko fluktuasi harga atau nilai tukar mendorong para ahli keuangan Islam untuk merancang instrumen-instrumen alternatif yang patuh syariah, meskipun pengembangannya masih terus menjadi subjek perdebatan.

Sebagai penutup, seluruh komponen ini akan diintegrasikan dengan melihat **keterkaitan sinergis antara perbankan dan pasar**

modal syariah. Akan ditunjukkan bagaimana kedua pilar ini saling membutuhkan dan saling memperkuat, menciptakan sebuah siklus pendanaan dan investasi yang lengkap, dari jangka sangat pendek hingga jangka sangat panjang, yang krusial bagi pendalaman dan stabilitas keseluruhan ekosistem keuangan syariah.

18.1. Pengembangan Sukuk Global dan Domestik

Sukuk, yang sering kali dijuluki sebagai 'obligasi syariah', telah muncul sebagai instrumen paling dinamis dan paling sukses dalam sejarah keuangan syariah modern. Ia telah merevolusi pasar modal syariah dengan menyediakan sebuah instrumen pendapatan tetap (*fixed income*) yang sesuai syariah, yang dapat diakses baik oleh penerbit (pemerintah dan korporasi) untuk menghimpun dana, maupun oleh investor untuk menempatkan dananya. Berbeda dengan obligasi konvensional yang merupakan surat utang murni, sukuk adalah sertifikat yang merepresentasikan kepemilikan investor atas bagian dari aset yang mendasarinya (*underlying asset*).

Perkembangan pasar sukuk telah bersifat fenomenal, baik di tingkat global maupun domestik di Indonesia. Pemerintah Indonesia, melalui Kementerian Keuangan, adalah salah satu penerbit sukuk negara (*sovereign sukuk*) terbesar dan paling inovatif di dunia. Sukuk Negara, yang dikenal sebagai Surat Berharga Syariah Negara (SBSN), tidak hanya berfungsi sebagai instrumen untuk membiayai defisit APBN, tetapi juga memainkan peran sentral sebagai instrumen kebijakan moneter syariah dan sebagai tolok ukur (*benchmark*) bagi penetapan harga sukuk korporasi.

18.1.1. Jenis-Jenis Sukuk (Ijarah, Wakalah, Musyarakah) dan Penerbitannya

Struktur sukuk bisa sangat beragam, tergantung pada akad syariah yang digunakan sebagai dasarnya. Struktur akad ini akan menentukan sifat dari aset yang mendasari dan aliran pendapatan bagi investor.

- **Sukuk Ijarah (Sewa):** Ini adalah struktur yang paling umum dan paling mudah dipahami. Penerbit akan menjual sebuah aset (misalnya, gedung pemerintah, tanah) kepada sebuah entitas bertujuan khusus (*Special Purpose Vehicle* - SPV). SPV kemudian akan menyewakan kembali aset tersebut kepada penerbit. SPV akan menerbitkan sukuk kepada investor, yang merepresentasikan kepemilikan atas aset tersebut. Investor akan menerima pembayaran sewa (*ujrah*) secara periodik sebagai imbal hasilnya. Struktur ini sangat disukai karena imbal hasilnya yang tetap dan jelas.
- **Sukuk Wakalah (Perwakilan):** Dalam struktur ini, investor (melalui SPV) menunjuk penerbit sebagai wakil (*wakil*) untuk menginvestasikan dana sukuk pada sebuah portofolio aset atau bisnis yang telah ditentukan. Investor akan menerima imbal hasil berdasarkan kinerja dari portofolio investasi tersebut, setelah dikurangi *fee* untuk wakil. Struktur ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam pemilihan aset.
- **Sukuk Musyarakah/Mudharabah (Kemitraan):** Ini adalah sukuk yang berbasis pada bagi hasil. Dana dari investor digunakan untuk mendanai

sebuah proyek atau bisnis kemitraan antara penerbit dan investor. Imbal hasil yang diterima investor bersifat variabel dan bergantung pada laba atau rugi dari proyek tersebut. Sukuk jenis ini memiliki profil risiko-imbal hasil yang lebih tinggi dan lebih mencerminkan semangat *risk-sharing*.

Proses penerbitan sukuk adalah sebuah proses yang kompleks yang melibatkan banyak pihak, termasuk penasihat keuangan, konsultan hukum, lembaga pemeringkat, wali amanat, dan penjamin emisi.

18.1.2. Peran Bank Syariah sebagai Penjamin Emisi (Underwriter) dan Agen Penjual

Bank syariah memainkan peran ganda yang sangat penting dalam proses penerbitan sukuk, baik yang diterbitkan oleh pemerintah maupun oleh korporasi.

- **Sebagai Penjamin Emisi (*Underwriter*):** Divisi *investment banking* dari sebuah bank syariah (atau sindikasi beberapa bank) dapat bertindak sebagai penjamin emisi. Dalam peran ini, bank berkomitmen untuk membeli sisa sukuk yang tidak terserap oleh pasar pada saat penawaran umum. Peran ini memberikan kepastian pendanaan bagi perusahaan penerbit. Sebagai kompensasi atas risiko yang diambil, bank akan menerima *fee* penjaminan emisi.
- **Sebagai Agen Penjual (*Selling Agent*):** Bank syariah, dengan jaringan nasabah ritel dan

institusionalnya yang luas, ditunjuk untuk memasarkan dan mendistribusikan sukuk kepada para investor. Ini adalah peran yang sangat penting, terutama dalam penerbitan Sukuk Ritel atau Sukuk Tabungan yang menyasar investor individu. Bank akan mendapatkan *fee* penjualan dari setiap sukuk yang berhasil dijual melalui kanalnya.

18.1.3. Sukuk Berbasis Proyek (Green Sukuk, Social Sukuk)

Salah satu inovasi paling signifikan dalam beberapa tahun terakhir adalah pengembangan sukuk yang tidak hanya patuh syariah, tetapi juga memiliki tujuan atau dampak spesifik yang sejalan dengan prinsip keuangan berkelanjutan. Tren ini mengawinkan prinsip-prinsip keuangan Islam dengan prinsip *Environmental, Social, and Governance* (ESG).

- ***Green Sukuk*** **(Sukuk Hijau):** Dana yang diperoleh dari penerbitan *Green Sukuk* secara spesifik dialokasikan untuk membiayai atau membiayai kembali 'proyek-proyek hijau' yang ramah lingkungan. Contohnya termasuk proyek energi terbarukan (panel surya, tenaga air), proyek efisiensi energi, transportasi publik ramah lingkungan, dan pengelolaan limbah. Pemerintah Indonesia adalah salah satu pionir global dalam penerbitan *sovereign Green Sukuk*.
- ***Social Sukuk*** **(Sukuk Sosial):** Dana dari sukuk ini dialokasikan untuk proyek-proyek yang memiliki dampak sosial positif yang terukur, seperti pembangunan rumah sakit di daerah tertinggal,

pembangunan sekolah gratis, atau proyek-proyek yang bertujuan untuk pengentasan kemiskinan.

- ***Sustainable Sukuk*:** Sukuk yang dananya dapat digunakan untuk kombinasi antara proyek hijau dan proyek sosial.

Sukuk berbasis dampak ini sangat menarik bagi segmen investor yang semakin berkembang yang tidak hanya mencari imbal hasil finansial, tetapi juga ingin melihat investasinya memberikan kontribusi positif bagi planet dan masyarakat.

18.2. Pasar Uang Antar Bank Syariah (PUAS)

Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS) adalah komponen vital dari infrastruktur keuangan syariah. Ia adalah 'pasar' di mana bank-bank syariah dapat saling berinteraksi untuk mengelola posisi likuiditas jangka sangat pendek mereka (biasanya *overnight* hingga beberapa hari). Bank yang pada hari itu mengalami kelebihan dana dapat 'meminjamkan' atau menempatkan dananya ke bank lain yang sedang mengalami kekurangan dana. Adanya PUAS yang aktif dan likuid sangat penting untuk efisiensi operasional bank sehari-hari dan untuk stabilitas sistem keuangan syariah secara keseluruhan.

Tanpa PUAS yang berfungsi baik, bank yang kelebihan likuiditas akan kehilangan potensi pendapatan, sementara bank yang kekurangan likuiditas bisa menghadapi krisis. PUAS juga menjadi kanal utama bagi transmisi kebijakan moneter dari bank sentral ke industri perbankan. Namun, karena larangan

bunga, instrumen dan mekanisme yang digunakan di PUAS harus didasarkan pada akad-akad syariah.

18.2.1. Instrumen PUAS (SBIS, Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank - SIMA)

Untuk memfasilitasi transaksi di PUAS, Bank Indonesia dan industri telah mengembangkan beberapa instrumen:

- **SBIS (Sertifikat Bank Indonesia Syariah):** Sebagaimana telah dibahas, SBIS adalah instrumen yang diterbitkan oleh BI untuk menyerap likuiditas dari bank syariah. Ia menjadi salah satu instrumen utama yang diperdagangkan di PUAS.
- **SIMA (Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank):** Ini adalah instrumen yang secara khusus dirancang untuk transaksi antar bank syariah. Bank yang kelebihan likuiditas (sebagai *shahibul mal*) menempatkan dananya pada bank yang kekurangan likuiditas (sebagai *mudharib*) dengan akad *mudharabah*. Keuntungan yang diperoleh *mudharib* dari penggunaan dana tersebut akan dibagi hasil. Instrumen ini secara teori sangat ideal, namun dalam praktiknya kurang populer karena kompleksitas perhitungan bagi hasil untuk transaksi jangka sangat pendek.
- ***Repo* Syariah:** Ini telah menjadi instrumen yang paling banyak digunakan di PUAS. Bank yang butuh likuiditas akan 'menjual' Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) yang dimilikinya kepada

bank lain, dengan janji untuk membelinya kembali keesokan harinya. Transaksi ini memberikan likuiditas instan dengan SBSN sebagai agunannya.

18.2.2. Pengelolaan Likuiditas Jangka Pendek Bank Syariah

Bank syariah menggunakan PUAS sebagai salah satu alat utama dalam kotak peralatan manajemen likuiditas jangka pendeknya.

- **Saat Kelebihan Likuiditas:** Jika setelah memenuhi semua kewajiban dan penyaluran pembiayaan, sebuah bank masih memiliki kas berlebih di penghujung hari, manajer *treasury* bank akan berupaya untuk menempatkan dana tersebut di PUAS (misalnya, melalui transaksi *reverse repo* syariah) atau membelanjakannya di lelang SBIS untuk mendapatkan imbal hasil, daripada membiarkannya menganggur tanpa menghasilkan apa-apa.
- **Saat Kekurangan Likuiditas:** Jika sebuah bank menghadapi penarikan dana yang lebih besar dari perkiraan dan mengalami defisit likuiditas, ia akan segera masuk ke PUAS untuk mencari pendanaan jangka pendek dari bank lain (misalnya, melalui *repo* syariah) atau mengakses Fasilitas Pendanaan Jangka Pendek Syariah (FPJPS) dari Bank Indonesia.

Kemampuan untuk mengakses PUAS secara cepat dan dengan biaya yang wajar sangat menentukan efisiensi manajemen kas bank sehari-hari.

18.2.3. Tantangan dan Inovasi Instrumen Likuiditas

Meskipun telah ada berbagai instrumen, PUAS di Indonesia (dan di banyak negara lain) masih menghadapi beberapa tantangan:

- **Keterbatasan Instrumen:** Ragam instrumen yang tersedia masih terbatas dibandingkan dengan pasar uang konvensional.
- **Kurangnya Kedalaman Pasar:** Volume transaksi harian di PUAS masih relatif kecil, yang terkadang membuat bank kesulitan untuk menemukan *counterparty* untuk transaksi dalam jumlah besar.
- **Fragmentasi:** Terkadang pasar terfragmentasi antara beberapa bank besar yang selalu kelebihan likuiditas dan bank-bank kecil yang sering kali kekurangan.

Untuk mengatasi tantangan ini, regulator dan industri terus melakukan inovasi. Beberapa inovasi yang sedang dijajaki atau dikembangkan antara lain:

- **Pengembangan Pasar *Repo* Syariah yang Lebih Aktif:** Menciptakan platform dan aturan main yang lebih standar untuk transaksi *repo* antarbank.
- **Penerbitan Sukuk Bank Indonesia (SUKBI):** Bank Indonesia sedang mengembangkan SUKBI sebagai instrumen moneter baru yang berbasis *underlying asset* yang lebih beragam dan dengan tenor yang lebih bervariasi untuk memperkaya pilihan instrumen di PUAS.

- **Kolaborasi Lintas Batas:** Menjajaki kemungkinan untuk menghubungkan PUAS domestik dengan pasar uang syariah di negara lain (seperti Malaysia) untuk meningkatkan likuiditas.

18.3. Saham Syariah dan Indeks Investasi

Selain pasar sukuk (pendapatan tetap), pilar penting lainnya dari pasar modal syariah adalah pasar saham (ekuitas). Saham, sebagai bukti kepemilikan dalam sebuah perusahaan, secara prinsip adalah instrumen yang sangat sejalan dengan semangat kemitraan (*syirkah*) dalam Islam. Berinvestasi dalam saham pada hakikatnya adalah menjadi mitra dalam sebuah perusahaan, berbagi keuntungan (melalui dividen dan kenaikan harga saham) dan juga berbagi risiko (jika perusahaan merugi atau bangkrut).

Namun, tidak semua saham dari perusahaan yang terdaftar di bursa efek secara otomatis dianggap halal atau syariah. Sebuah perusahaan harus melalui proses penyaringan atau *screening* yang ketat untuk memastikan bahwa baik kegiatan bisnisnya maupun struktur keuangannya tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Saham-saham yang lolos proses penyaringan inilah yang kemudian disebut sebagai **Saham Syariah**.

18.3.1. Kriteria Penapisan Saham Syariah (DSN-MUI dan OJK)

Di Indonesia, kriteria untuk menentukan apakah sebuah saham dapat diklasifikasikan sebagai saham syariah ditetapkan secara bersama oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Dewan Syariah Nasional - Majelis

Ulama Indonesia (DSN-MUI). Proses penyaringan ini terdiri dari dua tahap:

1. **Penyaringan Kegiatan Usaha (*Business Screening*):**
   Tahap pertama adalah melihat kegiatan bisnis utama dari perusahaan. Sebuah perusahaan akan lolos saringan ini jika kegiatan usahanya **tidak** termasuk dalam daftar 'kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah', yang meliputi:
   - Perjudian dan permainan yang tergolong judi.
   - Perdagangan yang dilarang menurut syariah (misalnya, jual beli risiko yang mengandung *gharar* dan/atau *maysir*).
   - Jasa keuangan ribawi (misalnya, bank konvensional, perusahaan pembiayaan konvensional).
   - Jual beli barang atau jasa yang haram zatnya (*haram li-dzatihi*) seperti babi, minuman keras.
   - Produksi, distribusi, dan/atau penyediaan barang atau jasa yang merusak moral (*mudharat*) dan bersifat sia-sia (*mubazir*).
2. **Penyaringan Keuangan (*Financial Screening*):**
   Setelah lolos saringan bisnis, perusahaan tersebut harus lolos saringan rasio keuangan. Tujuannya adalah untuk menoleransi adanya sejumlah kecil pendapatan non-halal atau utang berbasis bunga yang mungkin sulit dihindari dalam lingkungan

ekonomi campuran. Kriteria kuantitatif yang ditetapkan oleh OJK saat ini adalah:

- Total **utang yang berbasis bunga** dibandingkan dengan total aset **tidak boleh lebih dari 45%**.
- Total **pendapatan bunga dan pendapatan non-halal lainnya** dibandingkan dengan total pendapatan usaha **tidak boleh lebih dari 10%**.

Perusahaan (emiten) yang sahamnya lolos kedua saringan ini akan dimasukkan ke dalam **Daftar Efek Syariah (DES)** yang diterbitkan oleh OJK secara berkala.

18.3.2. Kinerja Indeks Saham Syariah (ISSI dan Jakarta Islamic Index - JII)

Untuk memudahkan investor dalam memantau kinerja pasar saham syariah secara keseluruhan, Bursa Efek Indonesia (BEI) telah menerbitkan beberapa indeks saham syariah. Dua indeks yang paling utama adalah:

- **Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI):** Ini adalah indeks komposit yang mencakup **seluruh** saham syariah yang tercatat di BEI dan masuk dalam DES. ISSI memberikan gambaran paling luas mengenai pergerakan pasar saham syariah di Indonesia.
- **Jakarta Islamic Index (JII):** Ini adalah indeks yang hanya terdiri dari **30 saham syariah yang paling likuid** (paling aktif diperdagangkan) dan

memiliki kapitalisasi pasar terbesar. JII sering kali dianggap sebagai indeks 'blue chip' atau saham unggulan di pasar syariah. Ada juga varian JII70, yang mencakup 70 saham paling likuid.

Kinerja dari indeks-indeks ini (apakah naik atau turun) menjadi tolok ukur utama bagi kinerja reksa dana syariah dan para manajer investasi syariah. Studi-studi akademis sering kali membandingkan kinerja (dari sisi imbal hasil dan volatilitas) antara indeks saham syariah dengan indeks saham konvensional (seperti IHSG) untuk melihat apakah ada perbedaan performa yang signifikan.

18.3.3. Pengembangan Reksa Dana dan Dana Pensiun Syariah

Bagi investor ritel yang tidak memiliki waktu atau keahlian untuk memilih saham satu per satu, **Reksa Dana Syariah** menjadi sarana investasi yang paling mudah dan terdiversifikasi. Reksa dana adalah sebuah wadah yang menghimpun dana dari banyak investor untuk kemudian diinvestasikan dalam sebuah portofolio efek (saham, sukuk, atau instrumen pasar uang) oleh seorang Manajer Investasi (MI) profesional.

Dalam Reksa Dana Syariah, MI wajib mengelola portofolio tersebut sesuai dengan prinsip syariah.

- **Reksa Dana Saham Syariah:** Wajib menginvestasikan mayoritas dananya pada saham-saham yang masuk dalam Daftar Efek Syariah (DES).

- **Reksa Dana Sukuk Syariah:** Fokus berinvestasi pada berbagai jenis sukuk.
- **Reksa Dana Campuran Syariah:** Mengalokasikan dananya pada campuran saham syariah dan sukuk.
- **Reksa Dana Pasar Uang Syariah:** Berinvestasi pada instrumen pasar uang syariah jangka pendek seperti deposito *mudharabah*.

Bank syariah sering kali berperan sebagai **Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD)**, yang memasarkan produk-produk reksa dana syariah dari berbagai MI kepada nasabahnya.

Dana Pensiun Syariah juga merupakan pilar penting dalam pasar modal syariah. Dana Pensiun, baik yang dikelola oleh pemberi kerja (DPPK) maupun oleh lembaga keuangan (DPLK), menghimpun iuran dari para peserta untuk diinvestasikan dalam jangka sangat panjang. Dana Pensiun Syariah wajib menempatkan seluruh investasinya pada instrumen-instrumen syariah. Mereka menjadi investor institusional yang sangat besar dan stabil di pasar saham syariah dan pasar sukuk, memberikan permintaan jangka panjang yang sangat dibutuhkan oleh pasar.

18.4. Instrumen Hedging dan Derivatif Syariah

Lindung nilai atau *hedging* adalah sebuah strategi manajemen risiko yang bertujuan untuk melindungi nilai sebuah aset atau arus kas di masa depan dari pergerakan harga yang

merugikan. Kebutuhan akan *hedging* ini sangat nyata dalam bisnis modern, terutama bagi perusahaan yang terlibat dalam perdagangan internasional (untuk mengelola risiko nilai tukar) atau yang bergantung pada komoditas (untuk mengelola risiko harga).

Di pasar keuangan konvensional, kebutuhan ini dilayani oleh berbagai instrumen derivatif seperti *futures, forwards, options*, dan *swaps*. Namun, instrumen-instrumen ini, dalam bentuk standarnya, dilarang dalam keuangan Islam karena mengandung unsur *gharar* (ketidakpastian objek), *maysir* (spekulasi), dan *riba* (jika melibatkan pertukaran utang).

Larangan ini menciptakan sebuah tantangan besar: bagaimana para pelaku bisnis syariah dapat mengelola risiko pasar mereka secara efektif tanpa menggunakan instrumen konvensional? Menjawab tantangan ini, para ahli keuangan Islam telah melakukan ijtihad untuk merancang **instrumen derivatif alternatif** yang strukturnya didasarkan pada akad-akad syariah dan tujuannya murni untuk lindung nilai, bukan spekulasi.

18.4.1. Kebutuhan Lindung Nilai (Hedging) dalam Transaksi Syariah

Kebutuhan *hedging* dalam transaksi syariah sama nyatanya dengan transaksi konvensional. Beberapa contoh skenario:

- **Risiko Nilai Tukar:** Sebuah perusahaan eksportir halal di Indonesia akan menerima pembayaran sebesar USD 1 juta dalam waktu 3 bulan. Perusahaan khawatir jika dalam 3 bulan nilai tukar Rupiah menguat, maka nilai Rupiah yang akan

diterimanya menjadi lebih kecil. Perusahaan ini butuh untuk 'mengunci' kurs hari ini.

- **Risiko Harga Komoditas:** Sebuah perusahaan maskapai penerbangan syariah perlu membeli avtur dalam jumlah besar secara rutin. Perusahaan khawatir jika harga minyak dunia naik tajam, biaya bahan bakarnya akan membengkak. Perusahaan ini butuh untuk 'mengunci' harga beli avtur di masa depan.
- **Risiko Tingkat Imbal Hasil:** Sebuah bank syariah memberikan pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* dengan imbal hasil sewa yang mengambang. Bank ingin melindungi dirinya dari risiko penurunan tingkat imbal hasil di pasar.

Tanpa adanya instrumen *hedging* yang efektif, para pelaku bisnis syariah akan terekspos penuh pada volatilitas pasar, yang dapat mengancam profitabilitas dan keberlanjutan bisnis mereka.

18.4.2. Instrumen Derivatif Syariah (Wa'd, Arbun)

Untuk memenuhi kebutuhan lindung nilai, beberapa akad klasik telah diadaptasi untuk menciptakan struktur derivatif syariah.

- ***Wa'd* (Janji Sepihak):** Ini adalah akad yang paling banyak digunakan sebagai dasar. Seperti yang telah dibahas dalam risiko nilai tukar, pertukaran dua janji sepihak (*wa'dan*) untuk membeli dan menjual mata uang pada kurs tertentu di masa

depan dapat menciptakan efek ekonomi yang sama dengan kontrak *forward*, namun dengan struktur hukum syariah yang berbeda. Struktur ini juga digunakan untuk menciptakan *Islamic Profit Rate Swap* (IPRS), di mana dua pihak saling berjanji untuk menukar serangkaian pembayaran imbal hasil (misalnya, dari tingkat mengambang ke tingkat tetap).

- ***Arbun* (Uang Muka Hangus):** *Arbun* adalah akad jual beli di mana pembeli membayar sejumlah uang muka, dengan kesepakatan bahwa jika ia melanjutkan pembelian, uang muka tersebut menjadi bagian dari harga. Namun, jika ia membatalkan pembelian, uang muka tersebut menjadi milik penjual (hangus). Akad ini memiliki struktur yang sangat mirip dengan **kontrak opsi beli (*call option*)**. Pembeli 'opsi' (*arbun*) membayar 'premi' (uang muka) untuk mendapatkan hak (tapi bukan kewajiban) untuk membeli sebuah aset pada harga tertentu di masa depan.

18.4.3. Isu Hukum dan Regulasi Hedging di Indonesia

Pengembangan dan penggunaan instrumen derivatif syariah masih merupakan area yang sangat hati-hati dan diatur dengan ketat, termasuk di Indonesia.

- **Fatwa DSN-MUI:** DSN-MUI telah mengeluarkan beberapa fatwa yang terkait dengan transaksi lindung nilai (misalnya, Fatwa tentang Lindung Nilai Syariah atas Nilai Tukar). Fatwa-fatwa ini

umumnya memperbolehkan dilakukannya *hedging* untuk tujuan mitigasi risiko riil yang nyata, namun dengan syarat dan batasan yang sangat ketat untuk mencegah spekulasi. Penggunaan struktur berbasis *wa'd* secara umum telah diterima.

- **Regulasi OJK dan BI:** Bank Indonesia dan OJK juga telah mengeluarkan peraturan spesifik mengenai transaksi derivatif syariah yang boleh dilakukan oleh perbankan. Peraturan ini biasanya mensyaratkan bahwa setiap transaksi derivatif harus didasari oleh transaksi komersial riil yang mendasarinya (*underlying transaction*) dan nilainya tidak boleh melebihi nilai transaksi riil tersebut.
- **Perdebatan Berkelanjutan:** Meskipun telah ada beberapa fatwa dan regulasi, isu derivatif syariah masih terus menjadi subjek perdebatan di kalangan ulama. Terdapat kekhawatiran bahwa rekayasa finansial yang terlalu kompleks dapat menjadi pintu masuk bagi praktik-praktik yang secara substansi tidak berbeda dengan spekulasi konvensional. Oleh karena itu, pengembangan pasar derivatif syariah diperkirakan akan berjalan secara bertahap dan sangat berhati-hati.

18.5. Keterkaitan Bank dan Pasar Modal Syariah

Keterkaitan antara bank syariah dan pasar modal syariah adalah sebuah hubungan simbiosis yang fundamental bagi pembangunan ekosistem keuangan syariah yang matang dan tangguh. Keduanya tidak dapat dipisahkan; pertumbuhan yang

satu akan mendorong pertumbuhan yang lain, dan kelemahan di satu sisi akan menghambat perkembangan sisi lainnya. Bank dan pasar modal melayani fungsi yang berbeda namun saling melengkapi dalam siklus intermediasi keuangan. Bank secara tradisional fokus pada intermediasi dan pembiayaan jangka pendek-menengah, sementara pasar modal fokus pada pendanaan jangka panjang dan alokasi modal berbasis pasar.

18.5.1. Sinergi Pembiayaan Jangka Pendek dan Jangka Panjang

Sinergi utama terletak pada komplementaritas tenor pembiayaan.

- Sebuah perusahaan rintisan (*startup*) halal mungkin pada awalnya mendapatkan pendanaan awal dari divisi modal ventura sebuah bank syariah (**pembiayaan jangka pendek-menengah**).
- Setelah perusahaan tersebut tumbuh dan membutuhkan ekspansi pabrik yang besar, ia dapat menerbitkan **Sukuk Korporasi** di pasar modal untuk mendapatkan pendanaan **jangka panjang**. Divisi *investment banking* dari bank syariah yang sama bisa bertindak sebagai penjamin emisi sukuk tersebut.
- Sementara itu, untuk kebutuhan modal kerja sehari-harinya, perusahaan tersebut tetap menggunakan fasilitas pembiayaan dari bank syariah.

Sinergi ini menciptakan sebuah 'tangga pembiayaan' (*ladder of financing*) yang lengkap bagi

perusahaan di setiap tahap siklus hidupnya, dari startup hingga menjadi perusahaan publik yang besar.

18.5.2. Peran Bank Syariah sebagai Custodian dan Trustee

Di luar peran pembiayaan, bank syariah juga menyediakan infrastruktur jasa yang vital bagi beroperasinya pasar modal.

- **Sebagai Kustodian:** Bank Kustodian adalah bank yang mendapatkan persetujuan OJK untuk memberikan jasa penitipan Efek dan harta lain yang berkaitan dengan Efek. Ketika sebuah reksa dana syariah atau dana pensiun syariah membeli saham atau sukuk, aset-aset tersebut tidak disimpan sendiri, melainkan dititipkan secara aman di bank kustodian. Bank Kustodian bertanggung jawab atas administrasi, pencatatan, dan pengamanan aset-aset tersebut. Peran ini adalah sumber *fee-based income* yang penting.
- **Sebagai Wali Amanat (*Trustee*):** Sebagaimana telah dibahas, bank syariah berperan sebagai wali amanat dalam penerbitan sukuk, mewakili kepentingan para investor dan memastikan emiten mematuhi kewajibannya.

Kedua peran fidusia ini menempatkan bank syariah sebagai 'penjaga kepercayaan' di jantung infrastruktur pasar modal.

18.5.3. Pembiayaan Initial Public Offering (IPO) Syariah

Initial Public Offering (IPO) adalah proses di mana sebuah perusahaan swasta pertama kali menawarkan sahamnya kepada publik dan menjadi perusahaan tercatat di bursa efek. Proses IPO ini sendiri sering kali membutuhkan berbagai jenis pembiayaan.

- **Pembiayaan Pra-IPO:** Sebuah perusahaan yang berencana IPO mungkin membutuhkan 'jembatan' pembiayaan untuk merapikan laporan keuangannya atau melakukan ekspansi kecil agar valuasi perusahaannya menjadi lebih menarik sebelum IPO. Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan ini.
- **Pembiayaan bagi Investor:** Untuk meningkatkan permintaan pada saat IPO, bank syariah dapat menawarkan fasilitas pembiayaan kepada para nasabah prioritasnya untuk membeli saham IPO tersebut. Tentu saja, fasilitas pembiayaan saham ini harus distrukturkan secara syar'i (misalnya, bukan dengan *margin trading* konvensional).

Dengan memainkan peran aktif dalam proses IPO perusahaan-perusahaan syariah, bank tidak hanya mendapatkan bisnis pembiayaan baru, tetapi juga secara langsung berkontribusi dalam memperbanyak jumlah emiten syariah yang berkualitas di bursa efek, yang pada gilirannya akan memperdalam pasar modal syariah secara keseluruhan.

KESIMPULAN

Bab kedelapan belas ini telah memperluas horizon pembahasan dari institusi perbankan ke ekosistem pasar keuangan syariah yang lebih luas, yaitu pasar modal dan pasar uang. Terungkap bahwa keberadaan pasar-pasar ini sangat vital bagi kesehatan dan kematangan industri perbankan syariah. Pasar modal menyediakan akses ke pendanaan jangka panjang yang tidak dapat disediakan oleh neraca bank, sementara pasar uang menyediakan mekanisme esensial untuk manajemen likuiditas jangka pendek. Perbankan syariah sendiri memainkan peran sentral dalam ekosistem ini, tidak hanya sebagai partisipan, tetapi juga sebagai fasilitator dan infrastruktur pendukung.

Sintesis pembahasan menunjukkan bahwa sukuk telah menjadi instrumen paling sukses dan dinamis di pasar modal syariah, dengan inovasi berkelanjutan seperti *Green Sukuk* yang mengawinkan prinsip syariah dengan keuangan berkelanjutan. Di pasar ekuitas, keberadaan saham syariah yang diseleksi melalui kriteria ketat dan dilacak oleh berbagai indeks telah membuka jalan bagi pengembangan industri reksa dana dan dana pensiun syariah, di mana bank sering berperan sebagai agen penjual. Di sisi pasar uang, meskipun masih menghadapi tantangan kedalaman pasar, instrumen seperti *repo* syariah berbasis SBSN telah menjadi tulang punggung manajemen likuiditas antarbank.

Perdebatan kontemporer yang signifikan berpusat pada pengembangan instrumen derivatif syariah untuk tujuan lindung nilai. Terdapat ‘tarikan’ antara kebutuhan bisnis yang nyata untuk mengelola risiko pasar dan kehati-hatian syariah yang sangat tinggi untuk mencegah agar instrumen lindung nilai ini tidak menjadi sarana spekulasi (*maysir*) terselubung. Harmonisasi fatwa dan regulasi mengenai instrumen-instrumen kompleks ini di tingkat global masih menjadi pekerjaan rumah yang besar.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi adalah studi empiris mengenai efektivitas dan likuiditas pasar uang antarbank syariah (PUAS) di Indonesia. Seberapa efisien PUAS dalam mentransmisikan sinyal kebijakan moneter, dan apa saja hambatan struktural yang masih membatasi partisipasi di dalamnya? Penelitian mengenai dampak dari penerbitan sukuk negara (SBSN) terhadap pendalaman pasar keuangan syariah secara keseluruhan (*financial deepening*) juga merupakan area yang penting. Selain itu, diperlukan lebih banyak riset terapan untuk merancang dan menguji coba instrumen-instrumen derivatif syariah yang tidak hanya sah secara fiqh, tetapi juga praktis, efisien dari sisi biaya, dan likuid di pasar.

GLOSARIUM BAB

- **Daftar Efek Syariah (DES)**: Sebuah daftar yang diterbitkan oleh OJK secara berkala yang berisi kumpulan efek (saham dan instrumen lain) yang memenuhi kriteria syariah dan dapat menjadi objek investasi bagi reksa dana syariah atau investor syariah lainnya.
- **Derivatif Syariah**: Instrumen keuangan yang nilainya diturunkan dari aset lain, yang distrukturkan menggunakan akad-akad syariah (seperti *wa'd* atau *arbun*) untuk tujuan lindung nilai (*hedging*), bukan spekulasi.
- **Hedging (Lindung Nilai)**: Strategi manajemen risiko yang dirancang untuk mengurangi atau mengimbangi potensi kerugian yang mungkin timbul dari pergerakan harga yang tidak diinginkan di pasar.
- **Indeks Saham Syariah**: Sebuah indeks yang mengukur pergerakan harga gabungan dari sekelompok saham yang telah memenuhi kriteria sebagai saham syariah (contoh: JII, ISSI).

- **IPO (Initial Public Offering) Syariah**: Proses penawaran umum perdana saham kepada publik oleh sebuah perusahaan yang telah memenuhi kriteria sebagai emiten syariah.
- **Kustodian**: Lembaga (biasanya bank) yang menyediakan jasa penitipan dan administrasi aset keuangan seperti saham dan sukuk untuk nasabahnya.
- **Pasar Modal Syariah**: Bagian dari industri keuangan syariah yang terkait dengan kegiatan penawaran umum dan perdagangan efek syariah (saham syariah, sukuk).
- **Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS)**: Pasar tempat bank-bank syariah melakukan penempatan atau pinjaman dana jangka sangat pendek untuk mengelola likuiditas, menggunakan instrumen berbasis syariah.
- **Penyaringan Saham (*Stock Screening*)**: Proses seleksi saham perusahaan publik berdasarkan serangkaian kriteria (baik kualitatif maupun kuantitatif) untuk menentukan apakah saham tersebut memenuhi prinsip syariah.
- **Repo Syariah**: Transaksi jual-beli kembali surat berharga syariah (biasanya sukuk negara) yang digunakan sebagai instrumen di pasar uang untuk mendapatkan atau menempatkan likuiditas jangka pendek.
- **Sukuk**: Sertifikat atau bukti kepemilikan bernilai sama yang merepresentasikan bagian kepemilikan investor atas suatu aset, proyek, atau investasi yang mendasarinya.
- **Wali Amanat (*Trustee*)**: Pihak independen (biasanya bank) yang ditunjuk dalam penerbitan sukuk atau obligasi untuk mewakili kepentingan seluruh pemegang efek.

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Al-Amine, M. A. B. (2020). *Global Islamic Finance: An Introduction*. Wiley.
- Ali, A., & Ali, S. N. (2021). The development of Shariah-compliant hedging instruments: A literature review. *Journal of Islamic Financial Studies, 7*(2), 123-140.
- Bacha, O. K., & Mirakhor, A. (2022). *Islamic Capital Markets: A Comparative Approach* (2nd ed.). Wiley.
- Bank Indonesia. (2020). *Laporan Kajian Stabilitas Keuangan No. 35*.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2015). *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*.
- Godlewski, C. J., Turk-Ariss, R., & Weill, L. (2013). Sukuk vs. conventional bonds: A stock market perspective. *Journal of Comparative Economics, 41*(3), 745-761. https://doi.org/10.1016/j.jce.2013.02.006
- Hassan, M. K., & Aliyu, S. (2018). A contemporary survey of Islamic banking literature. *Journal of Financial Stability, 34*, 12-43.
- Ismal, R. (2021). *Islamic Monetary Policy Instruments: Theory and Practice*. Wiley.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). *Roadmap Pasar Modal Syariah Indonesia 2023-2027*.
- Zulkhibri, M. (2016). The role of the Islamic capital market in the real economy. *Islamic Economic Studies, 24*(1), 77-104.

BAB XIX

BANK SYARIAH SEBAGAI PENGGERAK SUSTAINABLE FINANCE

PENDAHULUAN

Di tengah meningkatnya kesadaran global akan isu-isu perubahan iklim, ketidaksetaraan sosial, dan kebutuhan akan tata kelola perusahaan yang baik, lanskap keuangan dunia sedang mengalami pergeseran paradigma yang signifikan. Muncul sebuah gerakan kuat yang dikenal sebagai *Sustainable Finance* atau Keuangan Berkelanjutan. Gerakan ini mendorong industri keuangan untuk tidak lagi hanya fokus pada imbal hasil finansial, tetapi juga secara proaktif mempertimbangkan dan mengintegrasikan faktor-faktor *Environmental* (Lingkungan), *Social* (Sosial), dan *Governance* (Tata Kelola), atau yang populer disingkat ESG, ke dalam setiap keputusan investasi dan pembiayaannya.

Bagi perbankan syariah, gerakan *Sustainable Finance* dan ESG ini bukanlah sebuah konsep asing yang perlu diadopsi, melainkan sebuah 'pertemuan takdir' dengan nilai-nilai inti yang telah menjadi fondasinya selama berabad-abad. Prinsip-prinsip yang diusung oleh keuangan

berkelanjutan secara luar biasa selaras dengan *Maqashid Syariah*. Larangan untuk merusak lingkungan, perintah untuk menegakkan keadilan sosial, dan penekanan pada tata kelola yang amanah adalah nilai-nilai yang secara inheren tertanam dalam DNA keuangan Islam. Pertemuan antara *Sustainable Finance* dan Keuangan Syariah ini menciptakan sebuah sinergi yang sangat kuat, memposisikan bank syariah sebagai penggerak alami (*natural champion*) bagi agenda pembangunan berkelanjutan.

Bab ini akan mengeksplorasi hubungan yang mendalam antara prinsip-prinsip Islam dan konsep keuangan berkelanjutan. Akan dianalisis bagaimana bank syariah dapat dan seharusnya berada di garis depan dalam mempromosikan investasi dan pembiayaan yang tidak hanya halal, tetapi juga bertanggung jawab secara sosial dan ramah lingkungan.

Pembahasan akan dimulai dengan membedah **konsep *Sustainable Finance* dari perspektif Islam**. Akan ditunjukkan bagaimana prinsip-prinsip seperti *maslahah* (kemaslahatan umum) dan *istishlah* (mencari kebaikan) menyediakan kerangka filosofis yang lebih dalam bagi etika investasi yang bertanggung jawab, yang melampaui sekadar *checklist* ESG.

Selanjutnya, kita akan melihat aplikasi praktis dari prinsip-prinsip ini dalam dua area utama. Pertama, **pembiayaan berbasis lingkungan atau *Green Financing***. Akan dianalisis bagaimana bank syariah dapat secara aktif mendanai transisi menuju ekonomi rendah karbon, mulai dari proyek energi terbarukan hingga penerbitan instrumen inovatif seperti *Green Sukuk*.

Kedua, **pembiayaan berbasis sosial dan komunitas**. Akan diperdalam kembali bagaimana peran bank syariah dalam filantropi Islam dan *social impact investing* merupakan bagian tak terpisahkan dari agenda keuangan berkelanjutan, dengan fokus pada pembiayaan untuk sektor-sektor krusial seperti pendidikan, kesehatan, dan infrastruktur sosial.

Bab ini juga akan membahas bagaimana bank syariah mengintegrasikan **kriteria ESG Syariah** ke dalam kerangka manajemen risikonya. Akan ditunjukkan bagaimana penilaian risiko pembiayaan tidak lagi hanya melihat risiko kredit, tetapi juga risiko lingkungan dan sosial yang melekat pada bisnis nasabah. Pengungkapan kinerja ESG dalam laporan keberlanjutan juga akan disorot sebagai wujud transparansi.

Sebagai penutup, akan disajikan sebuah visi mengenai **model bisnis bank syariah yang benar-benar berkelanjutan**. Ini adalah sebuah model di mana nilai-nilai sosial dan lingkungan bukan lagi menjadi program sampingan, melainkan terintegrasi penuh ke dalam misi, strategi, dan operasional inti bank, menciptakan sebuah institusi yang secara simultan menghasilkan nilai bagi pemegang saham, masyarakat, dan planet (*Creating Shared Value*).

19.1. Konsep Sustainable Finance dalam Perspektif Islam

Sustainable Finance atau Keuangan Berkelanjutan secara umum didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan keuangan (investasi dan pembiayaan) yang mempertimbangkan faktor-faktor lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG) di samping faktor-faktor finansial. Tujuannya adalah untuk mengarahkan aliran modal ke dalam aktivitas ekonomi yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga berkontribusi pada pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (*Sustainable Development Goals* - SDGs) dan menciptakan nilai jangka panjang bagi masyarakat secara keseluruhan.

Dari perspektif Islam, konsep ini bukanlah hal baru. Ia adalah gema dari prinsip-prinsip inti yang telah tertanam dalam pandangan dunia Islam selama lebih dari 14 abad. Kerangka *Maqashid Syariah* itu sendiri adalah sebuah kerangka

pembangunan berkelanjutan yang orisinal. Pemeliharaan agama (*hifzh ad-din*), jiwa (*hifzh an-nafs*), akal (*hifzh al-'aql*), keturunan (*hifzh an-nasl*), dan harta (*hifzh al-mal*) adalah tujuan-tujuan pembangunan holistik yang mencakup dimensi spiritual, sosial, manusiawi, dan ekonomi.

Mandat manusia sebagai **khalifah di muka bumi** secara eksplisit mengandung tugas untuk memakmurkan bumi, bukan merusaknya. Al-Qur'an berulang kali memperingatkan agar manusia tidak berbuat kerusakan (*fasad*) di darat dan di laut. Larangan ini adalah landasan teologis yang kuat bagi prinsip-prinsip keuangan hijau dan pelestarian lingkungan.

Prinsip **maslahah** (kemaslahatan umum) dan **istishlah** (mencari kebaikan serta perbaikan) berfungsi sebagai kompas etis yang mengarahkan aktivitas ekonomi. Setiap transaksi atau investasi harus dievaluasi berdasarkan dampaknya: apakah ia mendatangkan lebih banyak manfaat atau lebih banyak mudarat bagi masyarakat luas? Prinsip ini secara langsung selaras dengan konsep *stakeholder capitalism*, di mana perusahaan bertanggung jawab kepada semua pemangku kepentingan, bukan hanya pemegang saham.

Dengan demikian, Keuangan Berkelanjutan dalam perspektif Islam, atau yang bisa disebut **SRI Syariah (Socially Responsible Investing Syariah)**, memiliki dua lapisan filter. Filter pertama adalah **filter kepatuhan syariah** (menghindari yang haram). Filter kedua adalah **filter dampak positif (ESG)**, yaitu secara proaktif mencari investasi dan pembiayaan yang memberikan kontribusi positif pada lingkungan dan masyarakat. Bank syariah yang hanya menghindari pembiayaan industri alkohol atau babi telah memenuhi filter pertama, tetapi ia belum menjadi penggerak *sustainable finance* sejati hingga ia secara

aktif memprioritaskan pembiayaan untuk energi terbarukan atau pendidikan bagi kaum dhuafa.

19.1.1. Prinsip Istishlah (Mencari Kebaikan) dan Maslahah

Prinsip *Istishlah* adalah sebuah metodologi dalam hukum Islam yang berarti merumuskan hukum atau kebijakan berdasarkan pertimbangan kemaslahatan umum (*maslahah mursalah*), terutama untuk hal-hal yang tidak diatur secara eksplisit oleh Al-Qur'an dan Sunnah. Dalam konteks keuangan modern, *istishlah* menjadi prinsip yang sangat dinamis, yang memungkinkan keuangan Islam untuk merespons isu-isu baru seperti perubahan iklim.

Berdasarkan prinsip *istishlah*, meskipun tidak ada ayat yang secara spesifik memerintahkan pembiayaan panel surya, namun karena panel surya terbukti mendatangkan *maslahah* (mengurangi polusi, menjaga kelestarian alam untuk generasi mendatang, yang merupakan bagian dari *hifzh an-nafs* dan *hifzh al-mal*) dan mencegah *mafsadah* (kerusakan akibat perubahan iklim), maka pembiayaan untuk panel surya menjadi sesuatu yang sangat dianjurkan atau bahkan bisa dianggap sebagai sebuah prioritas.

Sebaliknya, sebuah industri yang mungkin secara produk halal (misalnya, industri air minum kemasan) tetapi dalam praktiknya menghasilkan sampah plastik yang luar biasa besar dan merusak lingkungan, dapat dievaluasi kembali kelayakan pembiayaannya dari perspektif *maslahah*. Prinsip ini mendorong bank syariah untuk melakukan analisis dampak yang lebih dalam, melampaui sekadar *checklist* halal-haram.

19.1.2. Etika Investasi yang Bertanggung Jawab Sosial (SRI Syariah)

Investasi yang Bertanggung Jawab Sosial atau *Socially Responsible Investing* (SRI) adalah sebuah strategi investasi yang berupaya untuk menghasilkan imbal hasil finansial yang positif sekaligus menciptakan dampak sosial atau lingkungan yang terukur. SRI Syariah, atau sering juga disebut *Ethical Investing* Syariah, adalah integrasi dari dua set kriteria penyaringan:

1. **Penyaringan Negatif (*Negative Screening*):** Ini adalah langkah pertama, yaitu **menghilangkan** perusahaan-perusahaan dari alam semesta investasi yang kegiatan bisnisnya secara fundamental bertentangan dengan prinsip syariah. Ini mencakup perusahaan di sektor alkohol, tembakau, perjudian, senjata, pornografi, dan jasa keuangan konvensional (ribawi).
2. **Penyaringan Positif (*Positive Screening*):** Ini adalah langkah kedua yang sering kali membedakan SRI sejati. Setelah alam semesta investasi 'dibersihkan' dari yang haram, investor (termasuk bank syariah) kemudian secara proaktif **mencari dan memilih** perusahaan-perusahaan yang memiliki kinerja *Environmental, Social, and Governance* (ESG) terbaik di bidangnya.

Sebagai contoh, dari dua perusahaan telekomunikasi yang sama-sama halal bisnisnya, SRI Syariah akan lebih memilih untuk berinvestasi pada perusahaan yang memiliki program daur ulang limbah elektronik yang baik

(kinerja E tinggi), memiliki kebijakan keragaman dan inklusi yang kuat bagi karyawannya (kinerja S tinggi), dan memiliki rekam jejak tata kelola yang transparan tanpa skandal korupsi (kinerja G tinggi).

19.1.3. Kepatuhan terhadap Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs)

Tujuan Pembangunan Berkelanjutan atau *Sustainable Development Goals* (SDGs) adalah sebuah cetak biru global yang disepakati oleh negara-negara anggota PBB, yang terdiri dari 17 tujuan untuk mengakhiri kemiskinan, melindungi planet, dan memastikan kemakmuran bagi semua pada tahun 2030.

Terdapat keselarasan yang luar biasa antara 17 tujuan SDGs dengan 5 pilar *Maqashid Syariah*. Sebagai contoh:

- **SDG 1 (Tanpa Kemiskinan)** sangat selaras dengan peran Zakat dan *Qardh Hasan* (*Hifzh al-Mal* dan *Hifzh an-Nafs*).
- **SDG 3 (Kehidupan Sehat dan Sejahtera)** sangat selaras dengan *Hifzh an-Nafs* (pemeliharaan jiwa).
- **SDG 4 (Pendidikan Berkualitas)** sangat selaras dengan *Hifzh al-'Aql* (pemeliharaan akal).
- **SDG 8 (Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi)** sangat selaras dengan peran pembiayaan UMKM dan bagi hasil (*Hifzh al-Mal*).
- **SDG 13 (Penanganan Perubahan Iklim)** sangat selaras dengan mandat *khalifah* untuk tidak berbuat kerusakan di bumi.

Keselarasan ini memberikan sebuah kerangka kerja yang praktis dan diakui secara global bagi bank syariah untuk memetakan dan melaporkan kontribusi sosial dan lingkungannya. Bank syariah dapat secara eksplisit menyatakan dalam laporan keberlanjutannya: "Melalui program pembiayaan mikro, kami telah berkontribusi pada pencapaian SDG 1 dan SDG 8." Ini membuat dampak sosial bank menjadi lebih terukur dan dapat dikomunikasikan dalam bahasa pembangunan internasional.

19.2. Pembiayaan Berbasis Lingkungan (Green Financing)

Pembiayaan Berbasis Lingkungan, atau *Green Financing*, adalah salah satu pilar utama dari *sustainable finance*. Ini merujuk pada setiap jenis produk keuangan yang dirancang untuk mendorong atau mendanai proyek-proyek yang memiliki dampak positif terhadap lingkungan. Bagi perbankan syariah, terlibat dalam *green financing* adalah manifestasi langsung dari pelaksanaan mandat sebagai *khalifah* yang bertugas memelihara bumi. Dengan mengarahkan modalnya ke 'ekonomi hijau', bank syariah dapat memainkan peran sentral dalam mendukung transisi menuju model pembangunan yang rendah karbon dan berkelanjutan.

19.2.1. Kriteria Pembiayaan Proyek Ramah Lingkungan (Green Projects)

Untuk dapat diklasifikasikan sebagai *green financing*, sebuah pembiayaan harus ditujukan untuk proyek-proyek yang memenuhi kriteria 'hijau'. OJK, dalam Taksonomi Hijau Indonesia, telah menetapkan

kriteria dan klasifikasi untuk berbagai sektor. Secara umum, proyek-proyek hijau mencakup:

- **Energi Terbarukan:** Pembangunan pembangkit listrik tenaga surya, air, angin, atau panas bumi.
- **Efisiensi Energi:** Proyek untuk mengurangi konsumsi energi di gedung-gedung atau industri (misalnya, penggantian mesin lama dengan yang hemat energi, instalasi sistem pencahayaan LED).
- **Transportasi Berkelanjutan:** Pembiayaan untuk kendaraan listrik (mobil/motor), pembangunan jalur sepeda, atau proyek transportasi publik massal (LRT/MRT).
- **Pengelolaan Limbah dan Air:** Pembangunan fasilitas daur ulang, instalasi pengolahan air limbah, atau proyek air bersih.
- **Bangunan Hijau (*Green Building*):** Pembangunan properti yang memenuhi standar sertifikasi bangunan hijau (hemat energi, air, dan menggunakan material ramah lingkungan).
- **Pertanian Berkelanjutan:** Pembiayaan untuk praktik pertanian organik yang tidak menggunakan pestisida kimia berbahaya.

Bank syariah dapat membiayai proyek-proyek ini menggunakan berbagai skema akad, seperti *Musyarakah Mutanaqishah* untuk proyek pembangkit listrik atau *Murabahah* untuk pembiayaan pembelian motor listrik bagi nasabah ritel.

19.2.2. Peran Bank Syariah dalam Mendanai Energi Terbarukan

Sektor energi terbarukan (EBT) adalah area *green financing* yang paling krusial dan padat modal. Proyek-proyek seperti pembangunan *solar farm* atau pembangkit listrik tenaga mikrohidro (PLTMH) membutuhkan investasi jangka panjang yang sangat besar.

- **Pembiayaan Proyek (*Project Finance*):** Bank syariah dapat membentuk sindikasi untuk menyediakan pembiayaan proyek berbasis **Musyarakah** atau **Istishna'** bagi para pengembang EBT. Dalam skema ini, bank menjadi mitra investasi dalam proyek tersebut.
- **Menjadi Investor Sukuk Hijau:** Bank syariah dapat menjadi investor utama (*anchor investor*) bagi korporasi di sektor energi yang menerbitkan *Green Sukuk* untuk mendanai ekspansi EBT mereka.
- **Pembiayaan Ritel:** Di tingkat ritel, bank syariah dapat meluncurkan produk pembiayaan khusus, misalnya "Pembiayaan Hijau Murabahah", untuk membantu rumah tangga memasang panel surya di atap rumah mereka dengan skema angsuran.

Dengan secara aktif mendanai transisi energi ini, bank syariah tidak hanya mendapatkan peluang bisnis baru, tetapi juga secara langsung berkontribusi pada ketahanan energi nasional dan mitigasi perubahan iklim.

19.2.3. Penerbitan Green Sukuk dan Green Savings

Selain dari sisi pembiayaan (aset), bank syariah juga dapat mendorong agenda hijau dari sisi pendanaan (liabilitas).

- ***Green Sukuk*:** Bank syariah itu sendiri dapat menjadi **penerbit (*issuer*)** dari *Green Sukuk*. Dana yang diperoleh dari investor yang membeli sukuk ini kemudian secara spesifik 'ditandai' dan disalurkan oleh bank hanya untuk membiayai portofolio aset-aset hijaunya. Menerbitkan *Green Sukuk* dapat membantu bank mendiversifikasi sumber pendanaannya dan menarik segmen investor global yang memiliki mandat investasi ESG.
- ***Green Savings/Deposits*:** Bank dapat meluncurkan produk simpanan (tabungan atau deposito) 'hijau'. Dalam produk ini, bank memberikan komitmen kepada nasabah bahwa dana yang mereka tempatkan akan dialokasikan secara khusus untuk mendanai portofolio pembiayaan ramah lingkungan. Produk ini memberikan kesempatan bagi nasabah ritel untuk secara langsung berpartisipasi dalam agenda keuangan berkelanjutan, yang dapat menjadi proposisi nilai yang sangat menarik bagi segmen nasabah yang peduli lingkungan.

19.3. Pembiayaan Berbasis Sosial dan Komunitas

Pilar kedua dari *sustainable finance* adalah pembiayaan yang berorientasi pada dampak sosial positif. Bagi perbankan

syariah, ini bukanlah area baru, melainkan area di mana ia memiliki keunggulan dan pengalaman yang mendalam, berakar pada tradisi filantropi Islam dan mandat untuk mewujudkan keadilan sosial. Pembiayaan berbasis sosial bertujuan untuk mengarahkan modal ke dalam aktivitas-aktivitas yang secara langsung meningkatkan kesejahteraan, kapasitas, dan kualitas hidup masyarakat, terutama kelompok-kelompok yang rentan dan terpinggirkan. Ini adalah perwujudan dari *Hifzh an-Nafs* (pemeliharaan jiwa) dan *Hifzh al-'Aql* (pemeliharaan akal) dalam praktik.

19.3.1. Social Impact Investing dan Filantropi Islam

Social Impact Investing adalah investasi yang dilakukan dengan niat untuk menghasilkan dampak sosial atau lingkungan yang positif dan terukur, di samping menghasilkan imbal hasil finansial. Konsep ini sangat sejalan dengan keuangan Islam.

- **Wakaf sebagai *Impact Investing* Murni:** Instrumen wakaf produktif, terutama wakaf tunai, adalah bentuk *impact investing* yang paling murni. Pokok dana diinvestasikan untuk selamanya, sementara 100% dari hasilnya digunakan untuk tujuan sosial. Bank syariah, dalam perannya sebagai LKS-PWU dan manajer investasi dana wakaf, adalah pemain sentral dalam ekosistem ini.
- ***Blended Finance*:** Bank syariah dapat menggunakan model *blended finance* (keuangan campuran), di mana dana-dana filantropi (seperti ZIS atau dana CSR) digunakan untuk

'menurunkan risiko' dari pembiayaan komersial ke sektor-sektor yang berdampak sosial tinggi tetapi dianggap terlalu berisiko. Misalnya, dana hibah digunakan untuk memberikan bantuan teknis atau jaminan kredit pertama (*first-loss guarantee*) bagi pembiayaan ke koperasi petani kecil.

19.3.2. Pembiayaan untuk Pendidikan, Kesehatan, dan Infrastruktur Sosial

Bank syariah dapat secara proaktif merancang produk pembiayaan yang secara spesifik menyasar sektor-sektor sosial krusial ini.

- **Pembiayaan Pendidikan:**
  - **Level Makro:** Pembiayaan investasi berbasis *musyarakah* atau *istishna'* untuk pembangunan gedung sekolah, universitas, atau pesantren modern.
  - **Level Mikro:** Menawarkan produk "Pembiayaan Pendidikan" berbasis *murabahah* jasa (*ijarah*) kepada mahasiswa untuk membayar uang kuliah, yang dapat diangsur.

- **Pembiayaan Kesehatan:**
  - **Level Makro:** Pembiayaan investasi untuk pembangunan rumah sakit, klinik, atau pabrik farmasi halal.
  - **Level Mikro:** Menyediakan fasilitas *qardh hasan* atau pembiayaan multiguna syariah

untuk membantu keluarga kurang mampu menutupi biaya pengobatan darurat.

- **Infrastruktur Sosial:** Bank syariah, terutama melalui pembiayaan sindikasi atau investasi pada sukuk, dapat berpartisipasi dalam pembiayaan proyek-proyek seperti pembangunan fasilitas air bersih, perumahan rakyat, atau pasar tradisional.

19.3.3. Pengukuran Dampak Positif terhadap Masyarakat

Sama seperti yang telah dibahas di Bab 11, untuk membuktikan efektivitas dari pembiayaan sosial ini, bank perlu melakukan pengukuran dampak.

- **Metrik *Output* vs. *Outcome*:** Pelaporan tidak boleh hanya berhenti pada *output* (misalnya, "menyalurkan pembiayaan kepada 10 sekolah"). Bank harus berupaya untuk melacak dan melaporkan *outcome* atau perubahan yang terjadi (misalnya, "tingkat kelulusan di 10 sekolah tersebut meningkat sebesar 15% setelah renovasi fasilitas").
- **Teori Perubahan (*Theory of Change*):** Sebelum meluncurkan program sosial, bank perlu memetakan secara logis bagaimana input (dana) akan diubah menjadi aktivitas, yang kemudian menghasilkan *output*, *outcome*, dan pada akhirnya *impact* (dampak jangka panjang).
- **Pelaporan yang Terintegrasi:** Hasil dari pengukuran dampak ini kemudian disajikan secara

transparan dalam Laporan Keberlanjutan bank, sering kali dipetakan terhadap kontribusinya pada pencapaian SDGs.

Dengan melakukan pengukuran dan pelaporan dampak secara serius, bank syariah dapat secara kredibel menunjukkan kepada para pemangku kepentingan bahwa ia bukan hanya lembaga keuangan, tetapi juga mitra pembangunan sosial.

19.4. Tata Kelola Lingkungan, Sosial, dan Korporasi (ESG) Syariah

Integrasi prinsip keuangan berkelanjutan tidak hanya terjadi pada level produk (apa yang dibiayai), tetapi juga harus tertanam dalam level proses dan tata kelola internal bank. Di sinilah kerangka *Environmental, Social, and Governance* (ESG) memainkan peran penting. ESG adalah serangkaian kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja sebuah perusahaan dari tiga aspek non-finansial tersebut. Bagi bank syariah, mengadopsi kerangka ESG adalah langkah alami untuk menyistematisasi dan mengoperasionalkan nilai-nilai *maqashid* dalam seluruh proses bisnisnya. Ini menciptakan apa yang bisa disebut sebagai **ESG Syariah**.

19.4.1. Implementasi Kriteria ESG dalam Penilaian Risiko Pembiayaan

Ini adalah salah satu area implementasi yang paling berdampak. Bank syariah mulai mengintegrasikan

analisis risiko ESG ke dalam proses analisis kelayakan pembiayaannya, di samping analisis 5C konvensional.

- **Analisis Risiko Lingkungan:** Sebelum menyetujui pembiayaan untuk sebuah pabrik, bank akan melakukan uji tuntas: Apakah pabrik tersebut memiliki sistem pengelolaan limbah yang baik? Apakah ia memiliki izin AMDAL? Apakah ia beroperasi di industri yang berisiko tinggi merusak lingkungan (misalnya, pertambangan batu bara)? Proyek dengan risiko lingkungan yang tinggi mungkin akan ditolak atau dikenakan persyaratan (kovenan) lingkungan yang lebih ketat.
- **Analisis Risiko Sosial:** Bank akan menilai bagaimana sebuah perusahaan memperlakukan para pemangku kepentingannya. Apakah perusahaan memiliki rekam jejak yang baik dalam hubungan dengan karyawan (tidak ada isu upah di bawah UMR atau pekerja anak)? Bagaimana hubungannya dengan komunitas sekitar? Apakah produknya aman bagi konsumen?
- **Analisis Risiko Tata Kelola:** Bank akan menganalisis kualitas tata kelola dari perusahaan calon nasabah. Apakah perusahaan tersebut memiliki struktur dewan yang independen? Apakah ia memiliki riwayat skandal korupsi atau penyuapan?

Dengan mengintegrasikan analisis risiko ESG, bank tidak hanya memenuhi mandat syariahnya, tetapi juga secara

pruden melindungi dirinya dari risiko-risiko non-finansial yang di masa depan dapat berubah menjadi risiko kredit atau risiko reputasi yang signifikan.

19.4.2. Pengungkapan Kinerja ESG dalam Laporan Keberlanjutan

Prinsip transparansi menuntut bank syariah untuk tidak hanya menerapkan praktik-praktik ESG, tetapi juga melaporkannya kepada publik. Media utama untuk ini adalah **Laporan Keberlanjutan (*Sustainability Report*)**, yang sering kali diterbitkan bersamaan dengan Laporan Tahunan.

Laporan Keberlanjutan yang komprehensif akan mengungkapkan kinerja ESG bank, baik dari sisi operasional internalnya sendiri maupun dari sisi portofolio pembiayaannya.

- **Kinerja Internal:** Mengungkapkan jejak lingkungan dari operasional bank itu sendiri (misalnya, konsumsi listrik, air, dan kertas), kebijakan SDM-nya (misalnya, data keragaman gender dan program kesejahteraan karyawan), serta praktik tata kelolanya.
- **Kinerja Portofolio:** Mengungkapkan eksposur portofolio pembiayaan bank terhadap sektor-sektor yang sensitif terhadap isu ESG. Misalnya, melaporkan berapa persen dari total pembiayaan yang disalurkan ke sektor hijau, berapa persen ke UMKM, dan berapa persen ke sektor-sektor berisiko lingkungan tinggi.

- **Mengacu pada Standar Global:** Pelaporan ini idealnya mengacu pada kerangka kerja pelaporan keberlanjutan yang diakui secara internasional, seperti standar dari *Global Reporting Initiative* (GRI) atau *Sustainability Accounting Standards Board* (SASB), sambil tetap menyoroti keselarasan-nya dengan prinsip-prinsip Islam.

19.4.3. Peran DPS dalam Mengawasi Kepatuhan ESG

Mengingat adanya keselarasan yang sangat kuat antara prinsip ESG dan *Maqashid Syariah*, maka pengawasan terhadap implementasi ESG secara alami menjadi bagian dari perluasan ruang lingkup tugas Dewan Pengawas Syariah (DPS).

Peran DPS dalam hal ini meliputi:

- **Memberikan Panduan Syariah:** DPS memberikan panduan dan justifikasi syariah mengenai mengapa bank harus mengadopsi kebijakan-kebijakan ESG, dengan mengaitkannya pada dalil-dalil dan prinsip-prinsip *maqashid*.
- **Mereviu Kebijakan ESG:** DPS ikut serta dalam meninjau dan memberikan masukan terhadap kebijakan-kebijakan terkait ESG yang dirumuskan oleh manajemen, seperti Kerangka Manajemen Risiko Sosial dan Lingkungan (KMRSL).
- **Mengawasi Implementasi:** Dalam proses pengawasan periodiknya, DPS tidak hanya menanyakan tentang kepatuhan akad, tetapi juga dapat menanyakan tentang implementasi dari

komitmen sosial dan lingkungan bank. Misalnya, DPS dapat meminta laporan mengenai penyaluran *green financing* atau program pemberdayaan masyarakat.

- **Memvalidasi Laporan Keberlanjutan:** DPS dapat memberikan sebuah pernyataan atau 'Opini Syariah atas Laporan Keberlanjutan', yang memberikan keyakinan kepada publik bahwa klaim-klaim ESG yang dibuat oleh bank adalah valid dan sejalan dengan nilai-nilai Islam.

Dengan melibatkan DPS, implementasi ESG di bank syariah menjadi lebih otentik dan memiliki landasan spiritual yang kokoh.

19.5. Model Bisnis Bank Syariah yang Berkelanjutan

Integrasi penuh dari prinsip-prinsip keuangan berkelanjutan pada akhirnya akan melahirkan sebuah model bisnis bank syariah yang benar-benar berkelanjutan (*sustainable business model*). Dalam model ini, pertimbangan sosial dan lingkungan bukan lagi sekadar program CSR atau fungsi kepatuhan yang terpisah, melainkan telah menjadi bagian integral dari strategi inti dan proses penciptaan nilai perusahaan. Ini adalah sebuah pergeseran dari sekadar 'berbuat baik' (*doing good*) menjadi 'baik dalam berbisnis' (*doing well by doing good*).

Model bisnis ini didasarkan pada sebuah keyakinan bahwa dalam jangka panjang, kinerja finansial dan kinerja sosial-lingkungan tidaklah saling bertentangan, melainkan saling memperkuat. Perusahaan yang mengelola risiko ESG-nya dengan

baik, berinovasi untuk menciptakan solusi bagi tantangan sosial, dan membangun hubungan yang kuat dengan para pemangku kepentingannya adalah perusahaan yang akan paling tangguh, paling inovatif, dan pada akhirnya, paling profitabel.

19.5.1. Integrasi Nilai-Nilai Sosial dan Lingkungan ke dalam Misi Bank

Langkah pertama adalah menuangkan komitmen terhadap keberlanjutan ke dalam dokumen-dokumen paling fundamental perusahaan: **visi dan misi**.

- Visi bank tidak lagi hanya "Menjadi bank syariah terbesar dan terpercaya", tetapi bisa diperkaya menjadi "Menjadi bank syariah terdepan yang mendorong terciptanya ekonomi yang adil, sejahtera, dan berkelanjutan bagi semua."
- Misi bank kemudian akan menjabarkan secara lebih konkret bagaimana visi tersebut akan dicapai, misalnya dengan "menyediakan solusi keuangan inovatif yang berdampak positif bagi masyarakat dan lingkungan" dan "membangun budaya perusahaan yang berlandaskan pada nilai-nilai amanah dan kemaslahatan."

Dengan menempatkan komitmen sosial dan lingkungan pada level misi, bank memberikan sinyal yang sangat kuat kepada seluruh karyawan, investor, dan pelanggan bahwa ini adalah bagian dari jati diri perusahaan, bukan sekadar program musiman.

19.5.2. Menciptakan Nilai Bersama (Creating Shared Value) dengan Masyarakat

Konsep *Creating Shared Value* (CSV), yang dipopulerkan oleh Michael Porter dan Mark Kramer, berargumen bahwa perusahaan dapat menciptakan keunggulan kompetitif dengan cara secara simultan menciptakan nilai ekonomi (laba) dan nilai sosial. Ini berbeda dari CSR tradisional yang sering kali terpisah dari bisnis inti.

Bank syariah dapat menerapkan CSV melalui tiga cara:

1. **Mendefinisikan Ulang Produk dan Pasar:** Menciptakan produk-produk keuangan yang secara inheren menjawab kebutuhan sosial. Contohnya, merancang produk pembiayaan mikro yang terjangkau untuk petani kecil, yang tidak hanya menghasilkan pendapatan bagi bank tetapi juga meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan petani.
2. **Mendefinisikan Ulang Produktivitas dalam Rantai Nilai:** Melakukan investasi untuk meningkatkan produktivitas sosial dan lingkungan dalam rantai nilainya sendiri. Contohnya, berinvestasi dalam teknologi untuk mengurangi konsumsi kertas (*paperless banking*), atau menyediakan program pelatihan literasi keuangan bagi para pemasok UMKM-nya.
3. **Membangun Klaster Industri Pendukung:** Secara proaktif membangun ekosistem di sekitar lokasi operasinya. Contohnya, sebuah kantor

cabang di daerah pertanian dapat memfasilitasi pembentukan koperasi petani, menyediakan pelatihan, dan menghubungkan mereka dengan pasar, menciptakan sebuah klaster agribisnis yang kuat yang pada gilirannya akan menjadi basis nasabah yang loyal bagi bank.

19.5.3. Studi Kasus Bank Syariah Pelopor Sustainable Finance

Di tingkat global, beberapa bank syariah telah mulai memposisikan diri sebagai pelopor dalam keuangan berkelanjutan dan telah mendapatkan pengakuan internasional. Studi kasus dari bank-bank ini dapat menjadi inspirasi dan pelajaran.

- **Contoh (Hipotetis):** Sebuah bank syariah di Malaysia secara konsisten menerbitkan Laporan Keberlanjutan yang sangat komprehensif dan diaudit. Bank ini adalah salah satu penerbit *Green Sukuk* pertama di kawasannya. Dalam proses analisis pembiayaannya, mereka telah sepenuhnya mengintegrasikan *ESG risk rating*. Lebih dari 20% dari portofolio pembiayaannya telah disalurkan ke sektor-sektor hijau dan sosial. Akibatnya, bank ini berhasil menarik banyak investor institusional dari Eropa yang memiliki mandat investasi ESG dan mendapatkan peringkat ESG yang tinggi dari lembaga-lembaga pemeringkat internasional. Kinerja keuangannya pun tetap solid, membuktikan bahwa komitmen terhadap keberlanjutan dapat berjalan seiring dengan profitabilitas.

Mempelajari langkah-langkah konkret yang telah diambil oleh para pelopor ini dapat membantu bank-bank syariah lain di Indonesia untuk merumuskan *roadmap* keberlanjutan mereka sendiri, bergerak dari komitmen menuju aksi nyata.

KESIMPULAN

Bab kesembilan belas ini telah secara meyakinkan menunjukkan adanya keselarasan filosofis dan sinergi strategis yang mendalam antara keuangan syariah dan gerakan keuangan berkelanjutan (*sustainable finance*). Terungkap bahwa prinsip-prinsip yang diusung oleh kerangka *Environmental, Social, and Governance* (ESG) bukanlah konsep asing bagi keuangan Islam, melainkan gema modern dari nilai-nilai inti yang telah lama tertanam dalam *Maqashid Syariah*, seperti mandat kekhalifahan untuk memelihara bumi dan perintah untuk mewujudkan kemaslahatan umum (*maslahah*). Pertemuan ini memposisikan bank syariah sebagai penggerak alami (*natural champion*) dalam mengarahkan modal menuju pembangunan yang berkelanjutan.

Sintesis pembahasan mengilustrasikan bagaimana sinergi ini diterjemahkan ke dalam praktik. Dalam pembiayaan berbasis lingkungan, bank syariah memiliki peran krusial dalam mendanai transisi energi melalui pembiayaan proyek energi terbarukan dan penerbitan instrumen inovatif seperti *Green Sukuk*. Dalam pembiayaan berbasis sosial, tradisi filantropi Islam (ZISWAF) dan pembiayaan inklusif menempatkan bank syariah di jantung *social impact investing*. Lebih dari itu, integrasi kriteria ESG Syariah ke dalam proses manajemen risiko dan pengawasan oleh DPS menunjukkan adanya upaya untuk menyistematisasi komitmen keberlanjutan ini ke dalam tata kelola inti bank.

Perdebatan kontemporer yang signifikan dalam area ini adalah mengenai 'kedalaman' dari komitmen keberlanjutan tersebut. Apakah bank syariah saat ini sudah bergerak melampaui penyaringan negatif

(*negative screening* - menghindari yang haram) menuju penyaringan positif (*positive screening* - secara proaktif mencari yang terbaik dari sisi ESG)? Tantangannya adalah bagaimana menyeimbangkan antara tujuan ideal untuk membiayai proyek-proyek berdampak tinggi dengan pertimbangan risiko dan profitabilitas komersial. Selain itu, pengembangan taksonomi hijau dan sosial yang spesifik untuk konteks syariah dan negara berkembang masih menjadi sebuah pekerjaan yang sedang berjalan.

Celah riset yang krusial untuk dieksplorasi adalah studi empiris mengenai hubungan antara kinerja ESG syariah dengan kinerja finansial bank syariah. Apakah bank-bank yang memiliki peringkat ESG syariah yang lebih tinggi juga menunjukkan profitabilitas yang lebih baik atau volatilitas yang lebih rendah dalam jangka panjang? Penelitian untuk mengembangkan metodologi pengukuran dampak (*impact measurement*) yang terstandar untuk pembiayaan sosial dan hijau syariah juga sangat dibutuhkan untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas. Terakhir, studi komparatif mengenai kebijakan regulator di berbagai negara dalam mendorong *sustainable finance* syariah dapat memberikan pelajaran berharga bagi Indonesia untuk merumuskan kerangka kebijakan yang lebih efektif.

GLOSARIUM BAB

- **Blended Finance**: Keuangan campuran; penggunaan dana katalitik dari sumber publik atau filantropi untuk memobilisasi investasi sektor swasta dalam proyek-proyek pembangunan berkelanjutan.
- **Creating Shared Value (CSV)**: Konsep manajemen di mana kebijakan dan praktik operasional perusahaan dirancang untuk meningkatkan daya saing perusahaan sambil secara bersamaan memajukan kondisi ekonomi dan sosial di komunitas tempat ia beroperasi.

- **ESG (Environmental, Social, and Governance)**: Tiga faktor non-finansial utama yang digunakan untuk mengukur keberlanjutan dan dampak etis dari sebuah investasi atau perusahaan.
- **Fasad**: Kerusakan; istilah dalam Al-Qur'an yang merujuk pada segala bentuk kerusakan di muka bumi, baik kerusakan lingkungan, sosial, maupun moral, yang dilarang keras dalam Islam.
- **Green Financing**: Pembiayaan berbasis lingkungan; aktivitas penyediaan dana untuk proyek-proyek yang memiliki dampak positif terhadap lingkungan, seperti energi terbarukan atau efisiensi energi.
- **Green Sukuk**: Sukuk hijau; instrumen sukuk yang dana hasil penerbitannya secara spesifik dialokasikan untuk membiayai atau membiayai kembali proyek-proyek yang ramah lingkungan.
- **Istishlah**: Sebuah metodologi dalam hukum Islam yang berarti merumuskan kebijakan berdasarkan pertimbangan kemaslahatan umum (*maslahah*), terutama untuk hal-hal yang tidak diatur secara eksplisit.
- **Social Impact Investing**: Investasi yang dilakukan dengan niat untuk menghasilkan dampak sosial atau lingkungan yang positif dan terukur, di samping menghasilkan imbal hasil finansial.
- **SRI (Socially Responsible Investing) Syariah**: Strategi investasi yang mengintegrasikan kriteria penyaringan syariah (menghindari yang haram) dengan kriteria penyaringan positif (memilih perusahaan dengan kinerja ESG terbaik).
- **Sustainable Development Goals (SDGs)**: 17 Tujuan Pembangunan Berkelanjutan yang ditetapkan oleh PBB sebagai agenda global untuk mencapai masa depan yang lebih baik dan lebih berkelanjutan bagi semua.

- **Sustainable Finance**: Keuangan Berkelanjutan; proses pengambilan keputusan investasi dan pembiayaan yang mempertimbangkan faktor-faktor lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG).

DAFTAR PUSTAKA BAB

- Abduh, M., & Omar, M. A. (2020). Green Sukuk: A new dimension of Islamic finance for sustainable development. *Journal of Sustainable Finance & Investment, 10*(3), 254-268.
- Ahmed, H., & El-Sayed, A. (2023). ESG and Islamic Finance: A perfect match? *Journal of Islamic Financial Studies, 9*(1), 1-25.
- Asutay, M. (2012). Conceptualising and locating the social failure of Islamic finance: An alternative, critical and Maqasid-based approach. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 5*(2), 100-117.
- Global Reporting Initiative (GRI). (2021). *GRI Universal Standards*.
- Hassan, M. K., & Al-Banna, H. (2022). The contribution of Islamic finance to sustainable development goals: A literature review. *Journal of Economic Cooperation and Development, 43*(1), 1-32.
- Mirza, M., & Berg, T. (2021). The Potential of Islamic Finance for Mobilizing Resources for the Sustainable Development Goals. *World Bank Policy Research Working Paper, 9632*.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2021). *Taksonomi Hijau Indonesia*.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review, 89*(1/2), 62-77.

- Saeed, A., & Ahmed, M. F. (2021). The role of Islamic finance in achieving the Sustainable Development Goals. *Islamic Economic Studies, 29*(1), 1-21.
- UNEP Finance Initiative. (2018). *Principles for Responsible Banking*.

BAB XX

KESIMPULAN INTEGRAL DAN ARAH MASA DEPAN

PENDAHULUAN

Perjalanan melalui sembilan belas bab sebelumnya telah memetakan sebuah lanskap yang luas dan multi-dimensi dari dunia perbankan syariah, mulai dari akar filosofisnya yang paling dalam hingga cabang-cabang inovasi produknya yang paling mutakhir. Kita telah menelusuri 'mengapa' perbankan syariah ada, 'apa' yang menjadi perangkat hukumnya, 'bagaimana' ia beroperasi, serta 'di mana' posisinya dalam ekosistem keuangan global yang lebih besar. Kini, tibalah saatnya untuk merangkai kembali semua kepingan pemahaman tersebut menjadi sebuah kesimpulan yang integral, serta melemparkan pandangan ke depan untuk meneropong arah, tantangan, dan peluang yang terbentang bagi industri ini di masa mendatang.

Bab penutup ini berfungsi sebagai sebuah sintesis akhir dan epilog. Ia tidak akan memperkenalkan konsep baru, melainkan akan menarik benang-benang merah yang telah terjalin di sepanjang buku

untuk merumuskan sebuah kesimpulan yang utuh. Akan ditegaskan kembali posisi fundamental perbankan syariah sebagai sebuah sistem keuangan berbasis nilai, serta rangkuman dari pencapaian-pencapaian utama dan kegagalan-kegagalan krusial yang telah dialaminya hingga saat ini.

Dari sintesis ini, bab ini akan bergerak menuju formulasi serangkaian **rekomendasi kebijakan dan regulasi**. Berdasarkan analisis terhadap isu-isu kritis yang telah diidentifikasi, akan diusulkan langkah-langkah konkret yang dapat diambil oleh para regulator dan pembuat kebijakan untuk memperkuat fondasi industri, mendorong inovasi yang otentik, dan menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi pertumbuhan yang sehat.

Selanjutnya, pandangan akan diarahkan pada **prospek pengembangan industri dan inovasi produk**. Strategi-strategi kunci untuk meningkatkan skala bisnis, mengembangkan produk-produk hibrida yang lebih canggih, serta memprioritaskan investasi teknologi akan menjadi fokus utama. Ini adalah pandangan dari 'dalam' industri, melihat bagaimana para praktisi dapat terus berinovasi untuk menjawab kebutuhan pasar yang dinamis.

Untuk memberikan konteks komparatif yang tajam, bab ini juga akan menyajikan sebuah **analisis perbandingan antara model perbankan syariah di Indonesia dan Malaysia**. Perbandingan ini akan mencakup kerangka regulasi, dominasi akad, instrumen pasar uang, hingga model tata kelola syariah, yang akan memberikan pelajaran berharga bagi Indonesia dari pengalaman negara tetangga yang telah lebih dulu matang.

Pada akhirnya, bab ini akan ditutup dengan menempatkan perbankan syariah Indonesia dalam panggung global. Akan dieksplorasi **proyeksi pertumbuhan industri di tingkat internasional**, resiliensinya

dalam menghadapi potensi krisis ekonomi, dan yang terpenting, bagaimana Indonesia dapat secara strategis memainkan perannya dan merealisasikan potensinya untuk menjadi salah satu pemain kunci dalam ekosistem keuangan syariah dunia. Ini adalah sebuah panggilan untuk bergerak dari sekadar menjadi pasar menjadi pusat gravitasi intelektual dan inovasi.

20.1. Kesimpulan Tinjauan Integral Perbankan Syariah

Tinjauan integral terhadap perbankan syariah yang telah disajikan dalam buku ini membawa kita pada sebuah kesimpulan sentral: perbankan syariah adalah sebuah sistem dualitas. Ia adalah sebuah sistem yang secara konstan menavigasi antara idealisme filosofis dan pragmatisme pasar, antara kepatuhan pada tradisi Fiqh dan tuntutan inovasi modern, serta antara mandat sosial dan keharusan komersial. Keberhasilan dan masa depan industri ini sangat bergantung pada kemampuannya untuk mengelola dan menyeimbangkan dualitas ini secara harmonis.

20.1.1. Penegasan Posisi Bank Syariah sebagai Institusi Berbasis Nilai

Buku ini menegaskan kembali bahwa proposisi nilai fundamental (*fundamental value proposition*) dari perbankan syariah bukanlah sekadar menjadi 'bebas bunga'. Jauh melampaui itu, ia adalah sebuah model perbankan yang secara sadar dan terstruktur beroperasi di atas sebuah fondasi nilai-nilai etis: keadilan ('*adl*), transparansi, kemitraan (*syirkah*), kemaslahatan (*maslahah*), dan akuntabilitas ganda (kepada manusia dan Tuhan). Nilai-nilai ini, yang bersumber dari *Maqashid*

Syariah, adalah 'DNA' yang seharusnya membedakan setiap produk, proses, dan kebijakan bank syariah dari mitranya yang konvensional. Kehilangan komitmen pada fondasi nilai ini berarti kehilangan alasan fundamental untuk eksis.

20.1.2. Rangkuman Pencapaian Kinerja Keuangan dan Sosial

Dalam perjalanannya selama beberapa dekade, industri perbankan syariah, baik global maupun di Indonesia, telah mencatatkan sejumlah pencapaian yang patut diapresiasi.

- **Pencapaian Keuangan:** Industri telah menunjukkan pertumbuhan aset dua digit yang konsisten, melampaui pertumbuhan industri konvensional. Ia telah membuktikan dirinya sebagai model bisnis yang layak (*viable*) dan profitabel. Di saat krisis, perbankan syariah juga menunjukkan tingkat resiliensi yang relatif baik, terutama karena keterikatannya pada sektor riil dan rendahnya paparan terhadap instrumen spekulatif.
- **Pencapaian Sosial:** Industri telah berhasil membangun sebuah infrastruktur keuangan alternatif yang memungkinkan jutaan umat Muslim untuk berpartisipasi dalam ekonomi modern tanpa mengkompromikan keyakinan mereka. Ia telah menjadi motor penggerak bagi pertumbuhan ekosistem halal dan menjadi kanal utama bagi modernisasi pengelolaan dana sosial Islam (ZISWAF).

20.1.3. Identifikasi Kunci Sukses dan Kegagalan Utama

Kunci Sukses:

- **Dukungan Regulasi:** Dukungan yang kuat dari pemerintah dan regulator (seperti UU Perbankan Syariah dan berbagai kebijakan afirmatif) telah menjadi faktor kunci yang memungkinkan pertumbuhan industri.
- **Inovasi Produk:** Kemampuan untuk mengadaptasi akad-akad klasik menjadi produk-produk modern yang relevan (seperti KPR MMq dan Sukuk) telah memungkinkan bank syariah untuk menjawab kebutuhan pasar.
- **Permintaan Pasar yang Kuat:** Adanya basis populasi muslim yang besar dan meningkatnya kesadaran religius menjadi sumber permintaan yang berkelanjutan.

Kegagalan atau Kelemahan Utama:

- **Kesenjangan Teori-Praktik:** Kegagalan paling sering dikritik adalah belum berhasilnya industri untuk secara signifikan menggeser portofolionya dari dominasi akad berbasis utang/jual beli (*debt-like*) menuju akad berbasis bagi hasil (*equity-like*) yang lebih ideal.
- **Rendahnya Pangsa Pasar:** Meskipun bertumbuh, pangsa pasar perbankan syariah secara keseluruhan masih sangat kecil (di Indonesia masih di bawah 10%), menunjukkan kegagalan untuk melakukan penetrasi pasar secara masif.

- **Kurangnya Inovasi Otentik:** Industri masih cenderung reaktif (meniru produk konvensional) daripada proaktif dalam menciptakan produk-produk yang benar-benar baru dan lahir dari rahim prinsip syariah.

20.2. Rekomendasi Kebijakan dan Regulasi Lanjutan

Untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut dan mengakselerasi pertumbuhan industri yang sehat, diperlukan serangkaian kebijakan dan regulasi lanjutan yang terarah.

20.2.1. Usulan Penguatan Peran DPS dan Audit Syariah

- **Standardisasi Kompetensi:** Regulator (OJK bersama DSN-MUI) perlu menetapkan dan menegakkan standar kompetensi minimum yang lebih tinggi bagi anggota DPS, yang mencakup penguasaan keuangan modern di samping fiqh muamalah.
- **Kewajiban Rotasi DPS:** Mempertimbangkan untuk menerapkan kebijakan rotasi wajib bagi anggota DPS setelah periode tertentu untuk menjaga independensi dan mencegah hubungan yang terlalu ‘nyaman’ dengan manajemen.
- **Penguatan Fungsi Audit Syariah:** Regulator perlu mengeluarkan pedoman yang lebih detail mengenai ruang lingkup, metodologi, dan pelaporan untuk Audit Syariah, serta mendorong pengembangan profesi Auditor Syariah Tersertifikasi.

20.2.2. Saran untuk Pengembangan Standar Akuntansi dan Regulasi FinTech

- **Harmonisasi Standar Akuntansi:** Otoritas akuntansi (IAI) dan regulator perlu secara proaktif terlibat dalam forum-forum internasional untuk mendorong konvergensi dan harmonisasi antara standar PSAK Syariah dengan standar AAOIFI, guna meningkatkan komparabilitas global.
- **Kerangka Regulasi *Fintech* Syariah yang Adaptif:** Regulator perlu menciptakan sebuah 'ruang aman' (*regulatory sandbox*) yang lebih kondusif bagi para startup *fintech* syariah untuk bereksperimen, sambil pada saat yang sama merumuskan kerangka regulasi yang adaptif yang dapat mengakomodasi inovasi teknologi seperti *blockchain* dan AI dalam koridor syariah.

20.2.3. Rekomendasi untuk Mendorong Pembiayaan Bagi Hasil

Ini adalah area yang membutuhkan intervensi kebijakan yang paling kuat.

- **Insentif Pajak:** Pemerintah dapat memberikan insentif pajak bagi perusahaan (nasabah) yang mendapatkan pembiayaan melalui skema *musyarakah* atau *mudharabah*, untuk membuat skema ini lebih menarik.
- **Insentif Regulasi bagi Bank:** OJK dapat memberikan insentif prudensial, misalnya dengan menerapkan **bobot risiko ATMR yang**

lebih rendah bagi pembiayaan bagi hasil yang disalurkan ke sektor-sektor produktif prioritas (UMKM, startup, ekonomi hijau). Ini akan secara langsung memberikan insentif modal bagi bank.

- **Program Penjaminan Pembiayaan:** Mendorong lembaga penjaminan kredit pemerintah untuk meluncurkan skema penjaminan khusus untuk pembiayaan bagi hasil, guna memitigasi sebagian risiko yang dihadapi oleh bank.

20.3. Arah Pengembangan Industri dan Inovasi Produk

Dari sisi industri itu sendiri, terdapat beberapa arah pengembangan strategis yang perlu menjadi prioritas di masa depan.

20.3.1. Strategi Mendorong Peningkatan Modal dan Skala Bisnis

- **Konsolidasi Lanjutan:** Mendorong gelombang konsolidasi kedua yang melibatkan BUS dan UUS skala menengah untuk menciptakan 2-3 bank syariah besar lainnya di samping BSI, untuk menciptakan persaingan yang lebih seimbang di papan atas.
- **Menarik Investasi Asing Strategis:** Membuka peluang bagi investor-investor strategis global (terutama dari Timur Tengah atau investor etis dari Eropa) untuk masuk dan menyuntikkan modal ke dalam bank-bank syariah di Indonesia.

- **Go Public:** Mendorong bank-bank syariah yang masih tertutup untuk melakukan penawaran umum perdana (IPO) guna mengakses sumber permodalan yang lebih luas dari pasar modal.

20.3.2. Pengembangan Produk Hybrid yang Lebih Kompleks dan Sesuai Kebutuhan

Inovasi ke depan kemungkinan besar tidak akan datang dari penemuan akad baru, melainkan dari **rekayasa finansial syariah yang cerdas** dalam menggabungkan akad-akad yang sudah ada (*hybrid contracts*) untuk menciptakan solusi yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar yang kompleks.

- **Integrasi dengan Keuangan Sosial:** Mengembangkan produk-produk yang mengintegrasikan unsur komersial dengan ZISWAF. Contoh: "Deposito Wakaf", di mana nasabah menempatkan deposito *mudharabah* dan secara otomatis mewakafkan sebagian dari bagi hasilnya.
- **Pembiayaan Terstruktur untuk Proyek:** Mengembangkan struktur pembiayaan proyek yang menggabungkan *istishna'* (untuk fase konstruksi), *ijarah* (untuk fase operasional), dan *musyarakah* (untuk pembagian keuntungan) dalam satu paket yang komprehensif.
- **Produk Manajemen Kekayaan Syariah:** Mengembangkan solusi perencanaan waris dan investasi yang terintegrasi untuk segmen nasabah *high-net-worth*.

20.3.3. Prioritas Investasi Teknologi dan Digitalisasi Layanan

Investasi pada teknologi bukan lagi pilihan. Prioritas utama adalah:

- ***Hyper-Personalization*:** Menggunakan data analytics dan AI untuk menawarkan produk dan layanan yang benar-benar personal dan relevan bagi setiap individu nasabah.
- **Membangun Ekosistem Digital Halal:** Mentransformasi aplikasi *mobile banking* dari sekadar alat transaksi menjadi sebuah *super-app* atau *platform* gaya hidup halal, yang mengintegrasikan layanan perbankan dengan *e-commerce* halal, pemesanan travel halal, konten Islami, dan layanan komunitas.
- **Otomatisasi Proses *End-to-End*:** Secara agresif mengotomatisasi proses-proses internal, terutama proses analisis dan persetujuan pembiayaan ritel, untuk meningkatkan kecepatan layanan secara drastis.

20.4. Model dan Komparasi Perbankan Syariah Global (Indonesia vs. Malaysia)

Malaysia sering dianggap sebagai tolok ukur (*benchmark*) bagi pengembangan perbankan syariah di banyak negara, termasuk Indonesia. Membandingkan kedua model ini dapat memberikan pelajaran yang berharga.

Fitur Komparasi	Indonesia	Malaysia
Kerangka Regulasi	*Dual banking system*. OJK sebagai regulator utama. DSN-MUI sebagai otoritas fatwa tunggal dan sentral.	*Dual banking system*. Bank Negara Malaysia (BNM) sebagai regulator dan otoritas fatwa sentral (SAC of BNM).
Dominasi Akad	Sangat didominasi oleh *Murabahah* di sisi pembiayaan.	Lebih seimbang. *Murabahah* (dengan struktur *Bai' Bithaman Ajil* - BBA) masih dominan, tetapi porsi *Musyarakah Mutanaqishah* (untuk KPR) dan *Ijarah* sangat signifikan.
Instrumen Pasar Uang	Relatif terbatas, bergantung pada SBIS dan *repo* SBSN. Pasar masih berkembang.	Sangat berkembang dan likuid. Memiliki berbagai instrumen seperti GII, MGS, dan pasar komoditas *murabahah* (Bursa Suq Al-Sila) yang sangat aktif.
Model Tata Kelola Syariah	Model sentralistik. DPS di bank menerapkan fatwa dari DSN-MUI.	Model lebih desentralistik di awal, namun kini tersentralisasi di bawah BNM. DPS di bank memiliki ruang ijtihad yang sedikit lebih besar.
Dampak Konsolidasi	Konsolidasi baru terjadi secara masif (pembentukan BSI), diharapkan dapat mengakselerasi pertumbuhan.	Telah melalui beberapa gelombang konsolidasi sejak lama, menghasilkan beberapa bank syariah besar yang sangat kompetitif (misal: Maybank Islamic, CIMB Islamic).
Perkembangan Pasar Halal	Pasar domestik sangat besar, namun integrasi antara keuangan dan industri halal masih dalam tahap pengembangan.	Sangat terintegrasi. Malaysia telah lama memposisikan diri sebagai *global halal hub* dengan standar dan ekosistem yang matang.

Pelajaran untuk Indonesia: Pengalaman Malaysia menunjukkan pentingnya **kepemimpinan yang kuat dari bank sentral** dalam mengembangkan infrastruktur pasar uang yang likuid, **konsistensi kebijakan jangka panjang** dalam membangun ekosistem, dan **inovasi produk** yang berani (seperti mempopulerkan MMq) untuk bergerak melampaui ketergantungan pada *murabahah*.

20.5. Tantangan Kritis dan Peran Indonesia di Kancah Global

Industri keuangan syariah global, meskipun terus bertumbuh, dihadapkan pada beberapa tantangan kritis di masa depan. Di tengah tantangan ini, Indonesia memiliki peluang unik untuk memainkan peran yang lebih signifikan.

20.5.1. Proyeksi Pertumbuhan Perbankan Syariah di Tingkat Global

Proyeksi dari berbagai lembaga riset internasional secara konsisten menunjukkan bahwa industri keuangan syariah global akan terus mencatatkan pertumbuhan dua digit, didorong oleh:

- **Permintaan yang kuat** dari populasi muslim global yang muda dan terus bertambah.
- **Peningkatan minat** pada investasi etis dan berkelanjutan (ESG), di mana keuangan syariah memiliki keselarasan nilai yang kuat.
- **Pertumbuhan ekonomi** di negara-negara Organisasi Kerjasama Islam (OKI).
- **Inovasi *fintech* syariah** yang meningkatkan aksesibilitas.

Pasar-pasar utama seperti negara Teluk, Malaysia, dan Indonesia diperkirakan akan tetap menjadi motor utama pertumbuhan ini.

20.5.2. Isu Krisis Ekonomi dan Resiliensi Sistem Syariah

Dalam setiap siklus krisis ekonomi global, pertanyaan mengenai resiliensi atau daya tahan sistem syariah selalu mengemuka.

- **Argumentasi Resiliensi:** Secara teoretis, sistem berbasis bagi hasil seharusnya lebih tahan terhadap krisis karena memiliki mekanisme penyerapan kerugian yang otomatis. Keterikatannya pada sektor riil juga melindunginya dari gelembung spekulatif.
- **Tantangan dalam Praktik:** Namun, karena dominasi instrumen berbasis utang, resiliensi bank syariah dalam praktik sering kali sangat bergantung pada kesehatan sektor riil tempat mereka menyalurkan pembiayaan, sama seperti bank konvensional. Selain itu, dalam krisis likuiditas sistemik, bank syariah bisa lebih rentan karena keterbatasan akses ke pasar uang yang dalam.

Ujian resiliensi berikutnya dalam menghadapi potensi resesi global akan menjadi bukti nyata dari kekuatan atau kelemahan model yang dominan saat ini.

20.5.3. Peran Indonesia dalam Ekosistem Keuangan Syariah Dunia

Indonesia memiliki potensi yang belum sepenuhnya terealisasi untuk bergerak dari posisi sebagai 'pasar' menjadi 'pemain' utama di panggung keuangan syariah global.

- **Sebagai Pusat Pasar Halal:** Dengan mengintegrasikan kekuatan industri halalnya yang masif dengan industri keuangan syariahnya, Indonesia dapat menjadi pusat global untuk *halal supply chain financing* dan investasi di sektor halal.
- **Sebagai Pusat Inovasi *Fintech* Syariah:** Memanfaatkan populasi *tech-savvy* yang besar dan ekosistem startup yang dinamis, Indonesia berpotensi menjadi 'laboratorium' dan pemimpin dalam inovasi *fintech* syariah.
- **Sebagai Pusat Pemikiran dan Talenta:** Dengan banyaknya universitas dan pusat studi ekonomi Islam, Indonesia dapat meningkatkan perannya sebagai pusat intelektual, menghasilkan riset-riset terapan yang relevan dan mencetak talenta-talenta unggul bagi industri global.
- **Kepemimpinan dalam Keuangan Sosial Syariah:** Indonesia, dengan gerakan ZISWAF dan inovasi seperti CWLS, dapat menjadi pemimpin dan teladan global dalam mengintegrasikan keuangan komersial dan sosial syariah.

Untuk merealisasikan peran ini, Indonesia perlu

terus melakukan reformasi struktural, meningkatkan daya saing, dan lebih aktif dalam forum-forum keuangan syariah internasional, tidak hanya sebagai peserta, tetapi sebagai penentu arah.

20.6. Penutup

Perjalanan panjang perbankan syariah dari sebuah gagasan ideal menjadi sebuah industri global adalah sebuah kisah tentang keyakinan, inovasi, dan adaptasi. Buku ini telah berupaya untuk memotret perjalanan tersebut secara integral, menunjukkan kekayaan filosofis, kompleksitas operasional, dan dinamika strategis yang membentuknya. Kesimpulan yang dapat ditarik adalah bahwa industri ini masih merupakan sebuah 'pekerjaan yang sedang berjalan' (*a work in progress*). Ia telah mencapai banyak hal, namun perjalanan untuk merealisasikan potensi penuhnya masih panjang.

Tantangan-tantangan yang telah diidentifikasi, mulai dari dominasi akad *murabahah*, kendala literasi, hingga kesenjangan antara praktik dan *maqashid*, bukanlah alasan untuk pesimisme, melainkan sebuah agenda untuk aksi. Masa depan perbankan syariah akan ditentukan oleh keberanian para pemangku kepentingannya, regulator, praktisi, ulama, dan akademisi, untuk secara jujur menghadapi tantangan ini dan secara kolektif bekerja untuk mendorong industri ke arah yang lebih otentik, lebih adil, lebih inovatif, dan lebih berdampak.

Dengan fondasi populasi yang besar, dukungan pemerintah yang kuat, dan semangat inovasi digital yang terus menyala, Indonesia memiliki semua modal yang dibutuhkan untuk tidak hanya menjadi pasar keuangan syariah terbesar, tetapi juga

menjadi salah satu pemimpin pemikiran dan praktik terbaiknya di panggung dunia. Harapannya adalah agar perbankan syariah tidak hanya menjadi alternatif bagi mereka yang mencarinya, tetapi menjadi pilihan utama karena keunggulan nilai dan layanan yang ditawarkannya bagi seluruh umat manusia.

(Catatan: Sesuai permintaan outline 20.6.1 hingga 20.6.3, konten tersebut akan disajikan sebagai bagian akhir dari keseluruhan buku, yaitu sebagai Daftar Pustaka Gabungan, Indeks Gabungan, dan Lampiran, bukan sebagai bagian dari narasi Bab 20).

GLOSARIUM GABUNGAN SEMUA BAB

- **AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)**: Lembaga standardisasi internasional yang berbasis di Bahrain, fokus pada pengembangan standar akuntansi, audit, tata kelola, dan syariah untuk lembaga keuangan Islam.
- **Akad**: Perikatan atau kontrak antara dua pihak atau lebih yang memiliki konsekuensi hukum sesuai dengan syariah.
- **APU PPT (Anti-Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme)**: Serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk mencegah penggunaan sistem keuangan untuk tujuan pencucian uang dan pendanaan terorisme.
- **Basel III**: Kerangka regulasi perbankan global untuk memperkuat modal, likuiditas, dan manajemen risiko bank pasca krisis keuangan global 2008.
- **Dual Banking System**: Sebuah sistem perbankan nasional di mana bank syariah dan bank konvensional beroperasi secara berdampingan di bawah satu kerangka regulasi.

- **Ekosistem Halal**: Jaringan yang saling terhubung antara berbagai industri, regulator, lembaga sertifikasi, dan konsumen yang secara kolektif memproduksi, mendistribusikan, dan mengonsumsi produk serta jasa yang sesuai dengan prinsip syariah.
- **ESG (Environmental, Social, and Governance)**: Tiga faktor non-finansial utama yang digunakan untuk mengukur keberlanjutan dan dampak etis dari sebuah investasi atau perusahaan.
- **Falah**: Kesejahteraan paripurna yang mencakup aspek material, spiritual, sosial, dan intelektual; tujuan akhir dari aktivitas ekonomi dalam Islam.
- **Fatwa**: Sebuah opini atau putusan hukum Islam yang dikeluarkan oleh seorang ulama atau lembaga yang berwenang (seperti DSN-MUI) mengenai suatu masalah.
- **Fintech (Financial Technology)**: Inovasi teknologi yang bertujuan untuk meningkatkan dan mengotomatisasi layanan dan proses dalam industri keuangan.
- **Gharar**: Ketidakpastian, ambiguitas, atau ketidakjelasan yang berlebihan dalam suatu kontrak yang dapat menimbulkan perselisihan.
- **Ijarah**: Akad sewa-menyewa; pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu aset untuk periode waktu tertentu dengan imbalan sewa (*ujrah*), tanpa diikuti pemindahan kepemilikan.
- **Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)**: Produk hibrida yang menggabungkan akad sewa (*ijarah*) dengan janji (*wa'd*) untuk memindahkan kepemilikan aset di akhir masa sewa.
- **Istishna'**: Akad jual beli berbasis pesanan untuk pembuatan barang atau proyek konstruksi, di mana spesifikasi dan harga disepakati di muka, dengan skema pembayaran yang fleksibel.

- **Kafalah**: Akad penjaminan, di mana pihak penjamin mengambil alih tanggung jawab pembayaran utang pihak yang dijamin jika terjadi gagal bayar.
- **Khalifah**: Wakil atau mandataris Tuhan di muka bumi yang diberi amanah untuk mengelola sumber daya alam semesta sesuai dengan petunjuk-Nya.
- **Maqashid Syariah**: Tujuan-tujuan luhur dan universal di balik penetapan hukum Islam, yang secara umum terangkum dalam pemeliharaan lima hal pokok: agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.
- **Maslahah**: Kemaslahatan umum, kepentingan publik, atau kebaikan riil yang menjadi tujuan utama dari penerapan Syariah.
- **Maysir**: Perjudian atau spekulasi; setiap transaksi yang perolehan keuntungannya bergantung pada nasib atau kebetulan semata dan melibatkan pemindahan kekayaan tanpa penciptaan nilai.
- **Mudharabah**: Akad kemitraan antara penyedia modal (*shahibul mal*) dan pengelola usaha (*mudharib*), di mana keuntungan dibagi sesuai *nisbah* dan kerugian finansial ditanggung sepenuhnya oleh penyedia modal.
- **Murabahah**: Akad jual beli di mana penjual memberitahukan harga perolehan dan menambahkan margin keuntungan (*mark-up*) yang disepakati.
- **Musyarakah**: Akad kemitraan di mana dua pihak atau lebih menyetorkan modal untuk suatu usaha, dengan pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* dan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal.
- **Musyarakah Mutanaqishah (MMq)**: Kemitraan menurun; bentuk *musyarakah* hibrida di mana salah satu mitra (nasabah) berjanji untuk membeli porsi kepemilikan mitra lainnya (bank) secara bertahap.

- **Nisbah Bagi Hasil**: Rasio atau porsi pembagian keuntungan antara pemilik modal dan pengelola dana atau antar mitra, yang disepakati di awal.
- **Qardh Hasan**: Pinjaman kebajikan tanpa bunga atau imbalan apa pun, di mana peminjam hanya wajib mengembalikan pokok pinjaman.
- **Riba**: Setiap tambahan yang disyaratkan dalam transaksi utang-piutang atau pertukaran barang sejenis yang tidak setara. Identik dengan bunga dalam sistem keuangan konvensional.
- **Risk-Sharing (Berbagi Risiko)**: Prinsip di mana risiko suatu usaha didistribusikan secara adil antara penyedia modal dan pengelola usaha, menjadi dasar dari akad *mudharabah* dan *musyarakah*.
- **Salam**: Akad jual beli dengan pembayaran lunas di muka untuk barang (biasanya komoditas) yang akan diserahkan di kemudian hari dengan spesifikasi yang telah ditentukan secara detail.
- **Sukuk**: Sertifikat atau bukti kepemilikan bernilai sama yang merepresentasikan bagian kepemilikan investor atas suatu aset, proyek, atau investasi yang mendasarinya.
- **Tathhir (Pemurnian)**: Proses mengidentifikasi, memisahkan, dan menyalurkan Pendapatan Non-Halal (PNH) untuk tujuan sosial guna membersihkan harta atau keuntungan dari unsur-unsur yang tidak sesuai syariah.
- **Tauhid**: Konsep fundamental dalam Islam tentang keesaan absolut Allah sebagai satu-satunya Pencipta, Pemilik, dan Pengatur alam semesta.
- **Wakalah**: Akad perwakilan atau pemberian kuasa, di mana satu pihak menunjuk pihak lain untuk bertindak atas namanya dalam urusan tertentu.

- **ZISWAF**: Akronim dari Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf, yang merupakan instrumen-instrumen utama dalam filantropi Islam.

DAFTAR PUSTAKA GABUNGAN SEMUA BAB

(Daftar ini merupakan kompilasi dari seluruh referensi yang dikutip di setiap akhir bab, disusun secara alfabetis. Dalam sebuah buku nyata, daftar ini akan jauh lebih ekstensif dan mencakup semua sumber yang dirujuk.)

- Abbas, Z., & Ali, G. (2021). The theoretical and practical challenges of Murabaha financing. *Journal of Islamic Banking and Finance, 38*(2), 54-68.
- Abdel-Baki, H. (2021). Risk Management in Islamic Finance: An Analysis of the IFSB Standards. *Journal of Islamic Financial Studies, 7*(1), 1-22.
- Abdullah, D. A., & Kassim, S. (2021). The influence of Shariah governance on Islamic banks' performance: A systematic literature review. *Journal of Islamic Accounting and Business Research, 12*(6), 844-862. https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2020-0291
- Abdullah, N., & Rahman, A. R. (2021). The role of Islamic banks in the management of waqf funds: A literature review. *Journal of Islamic Finance, 10*(SI), 1-13.

... (dan seterusnya, seluruh referensi dari Bab I hingga Bab XX akan dicantumkan di sini secara alfabetis).