

STRATEGI BANK SYARIAH
DALAM PENYALURAN DANA *QARD AL-HASAN*
(Studi pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar)



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) Jurusan Ekonomi Islam
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar*

Oleh

NURHIKMAH

NIM. 10200110049

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UIN ALAUDDIN MAKASSAR

2014

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Strategi Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana *Qard al-Hasan* (Studi Pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar)” yang disusun oleh Nurhikmah, Nim. 10200110049, mahasiswa jurusan Ekonomi Islam pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diselenggarakan pada hari kamis, tanggal 11 Setember 2014 M, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI), jurusan Eknomi Islam (dengan beberapa perbaikan).

Makassar, 11 September 2014 M
16 Dzulqaidah 1435 H

DEWAN PENGUJI

Ketua : Dr. H. Abdul Wahab, SE., M.Si
Sekretaris : Rahmawati Muin, S.Ag.,M.Ag.
Munaqisy I : Drs. Syamsuddin Ranja, M.Ag
Munaqisy II : Drs. Thamrin Logawali. MH
Pembimbing I : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
Pembimbing II : Dr. H. Muslimin Kara, S.Ag. M.Ag

()
()
()
()
()
()

Diketahui Oleh:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar



Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah wa syukurillah, segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta allam yang telah memberikan segala nikmat yang tak terhingga kepada hambanya sampai detik ini dan karena atas rahmat dan inayah-Nya tugas akhir skripsi ini dapat diselesaikan. Shalawat dan salam senantiasa kami persembahkan kepada nabi Muhammad saw., sehingga penulis dapat melewati perjalanan akademis dan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ Strategi Bank Syariah Dalam Penyaluran Dana Qard al-Hasan (Studi Pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar)”.

Alhamdulillah pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini atas usaha dan upaya yang telah penulis lakukan serta bantuan yang sangat berharga dari beberapa pihak. Ditengah kesibukannya, mereka menyempatkan waktu luang untuk berbagi informasi dan motivasi agar penulis mampu mewujudkan skripsi ini. Maka dengan niat dengan ketulusan hati, penulis ini menyampaikan ucapan terima kasi akepada orang-orang atas segala bantuannya terutama kepada:

1. Teristimewa orang tua penulis, Ayahanda Drs. Nurdin (almarhum) dan ibunda Wa Age S.Pd, Bio tersayang yang telah menghantarkan penulis hingga seperti sekarang dengan penuh kasih sayang, doa, kesabaran, keiklasan dan perjuanga hidup demi kelangsungan pendidikan putra-putrinya, terima kasi untuk semuanya.
2. Kakek dan nenek tersayang yang juga selalu mendoakan cucunya agar menjadi orang yang berguna.
3. Bapak Prof. Dr. H. A. Qadir Gassing HT, MS., selaku Rektor UIN Alauddin Makassar.

4. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse M. Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan selaku pembimbing I, yang telah banyak mengarahkan penulis dalam perampungan penulisan skripsi.
5. Bapak Dr. H. Muslimin Kara, M.Ag selaku Wakil Dekan I dan selaku pembimbing II, yang telah banyak mengarahkan penulis dalam perampungan penulisan skripsi.
6. Ibu Rahmawati Muin S.Ag., M.Ag dan Drs. Thamrin Logawali, MH selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan motivasi.
7. Para penguji dan sekretaris sidang yang telah memberikan bimbingan dan masukan kepada saya sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
8. Para Bapak/Ibu dosen serta seluruh karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar yang telah memberikan pelayanan yang berguna dalam penyelesaian studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
9. Keluarga besar PT. BNI Syariah Cabang Makassar yang telah mengizinkan peneliti untuk melakukan penelitian.
10. Seluruh Staf Karyawan Perpustakaan Utama untuk referensi buku-bukunya.
11. Terima kasih untuk kakakku Hasrida Ardin S.Hum, dan adik-adikku Harfina Ardin, Harfizun Ardin dan Muhammad Apriansyah atas dukungannya selama ini.
12. Terima kasih pula untuk keluarga-keluargaku yang telah mendoakanku dalam menyelesaikan skripsi ini dan dalam mereka tersiliplah doa agar saya menjadi orang yang berguna bagi Agama, Bangsa dan Negara. Amin.
13. Terima kasih untuk teman-teman seperjuangan Angkatan 2010 baik dari jurusan Ekonomi Islam maupun jurusan lainnya khususnya Ekonomi Islam 3 dan 4 yang

bersama-sama menjalani suka dan duka selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. *Good Luck*. Tak terkecuali semua rekan-rekan mahasiswa khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta semua pihak yang tidak mungkin disebutkan satu persatu, yang banyak memberikan bantuannya, baik moril maupun materil dalam penyelesaian skripsi ini.

14. Terima kasih pula kepada teman-teman KKN Reguler Angkatan 49 Dusun Pangajiang Desa Tinggi Moncong Kabupaten Gowa. Semoga tali silaturahmi kita tidak terputus.
15. Terima kasih pula untuk anak kost Castile khususnya Aslia Guhir, Budiman Ratuloli dan Wahyuni yang telah menyemangtiku dalam mengerjakan skripsi ini.

Sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang membangun, senantiasa diharapkan. Semoga Allah SWT. Memberikan balasan yang sebesar-besarnya atas jasa-jasa, kebaikan serta bantuan yang diberikan. Akhirnya semoga skripsi ini memberi manfaat bagi semua pembaca. Amin.

Samata-Gowa, 11 September 2014

NURHIKMAH
NIM. 10200110049

DAFTAR ISI

JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	viii
ABSTRAK	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1 - 7
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tinjauan Pustaka	5
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
1. Tujuan Penelitian	6
2. Kegunaan Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	8 - 36
A. Gambaran Umum Perbankan.....	8
1. Pengertian Bank Syariah.....	8
2. Sejarah Perkembangan Bank Syariah di Indonesia	10
3. Produk Pembiayaan Perbankan.....	13
a. <i>Jual Beli</i>	13
b. <i>Investasi</i>	15
c. <i>Sewa menyewa</i>	16
d. <i>Jasa</i>	17
e. <i>Dana Talangan</i>	18
4. Produk <i>Qardh al-Hasan</i>	19
B. Dasar Hukum <i>Qardh al-Hasan</i>	21
1. Al Qur'an	22
2. Hadits	23
3. Ijma	24
C. Rukun, Ketentuan Syariah dan Karakteristik <i>Qardh al-Hasan</i>	25
1. Rukun <i>Qardh al-Hasan</i>	25
2. Ketentuan Syariah	25
3. Karakteristik <i>Qardh al-Hasan</i>	26
D. Faktor-Faktor Pembiayaan Bermasalah.....	26
E. Distribusi Dan Penyaluran Dana <i>Qardh al-Hasan</i>	30
1. Pembiayaan <i>Qardh al-Hasan</i>	30

2. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana <i>Qardh al-Hasan</i>	31	
3. Pelaku Akuntansi <i>Qardh al-Hasan</i>	33	
F. Remodelling Pola Realisasi <i>Qardh al-Hasan</i> pada Bank Syariah....	34	
1. Sistem Kerja Pembiayaan <i>Qardh al-Hasan</i> di Perbankan Syariah		34
2. Remodelling Pola Realisasi <i>Qardh al-Hasan</i>	35	
BAB III METODE PENELITIAN	37 - 41	
A. Jenis dan Lokasi Penelitian.....	37	
B. Pendekatan penelitian	37	
C. Jenis dan Sumber Data	38	
D. Instrument Penelitian	38	
E. Teknik Analisi Data	39	
F. Analisis SWOT	40	
BAB IV HASIL PENELITIAN	42 - 65	
A. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah	42	
B. Visi Misi	47	
C. Tugas Pemimpin dan Setian Unit	47	
D. Produk-Produk Perusahaan	50	
E. Hasi Penelitian	57	
F. Analisa SWOT Dalam Penyaluran Dana Qard al-Hasan PT. BNI Syariah Cabang Makassar	62	
BAB V PENUTUP	66 - 67	
A. Kesimpulan	66	
B. Saran-Saran	66	
DAFTAR PUSTAKA	68 - 69	

ABSTRAK

NAMA : NURHIKMAH
NIM : 10200110049
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
JUDUL : STRATEGI BANK SYARIAH DALAM PENYALURAN DANA QARD AL-HASAN (Study Pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar)

Qardh al-Hasan ini adalah jenis pembiayaan tanpa laba dimana al-Qur'an mendorong kaum muslim agar mengadakannya untuk kalangan yang membutuhkan. Peminjam berkewajiban mengembalikan hanya pokok pembiayaannya saja, tetapi boleh memberikan kelebihan menurut kebijaksanaannya. Pembiayaan *qardh al-Hasan* juga mendapatkan manfaat dari berbagai macam layanan dan keuangan serta dukungan moral yang diberikan oleh bank.

Objek dari pembiayaan *qardh al-hasan*, biasanya adalah uang atau alat tukar lainnya yang merupakan transaksi pembiayaan murni tanpa bunga ketika peminjam mendapatkan uang tunai dari pemilik dana dalam hal ini bank dan hanya wajib mengembalikan pokok utang pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Peminjaman atas prakarsa sendiri dapat mengembalikan lebih besar sebagai ucapan terimakasih.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimna strategi penyaluran dana *qardh al-hasan* di PT. BNI Syariah Cabang Makassar dan apakah penyaluran dana *qardh al-hasan* dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Data penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari wawancara dengan karyawan PT. BNI Syariah Cabang Makassar serta data sekunder yang diperoleh dari laporan-laporan dan data-data berupa data kualitatif yang dikeluarkan PT. BNI Syariah Cabang Makassar. Melalui wawancara dan observasi diketahui bahwa program *qardh al-hasan* tersebut bertujuan agar mustahik dapat mengembangkan usaha mereka dan bisa meningkatkan pendapatan mereka.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa dalam proses pelaksanaan pembiayaan, bank banyak memberi kemudahan-kemudahan bagi calon nasabah. Akan tetapi dalam proses penjangingan, bank berusaha mencari nasabah yang mempunyai kepercayaan yang tinggi, kemauan dan kemampuan. Proses penjangingan ini dilakukan dengan melihat investigasi, sehingga distribusi harta tersebut tepat pada sasarannya.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia telah berdampak pada terpuruknya fondasi perekonomian bangsa. Hampir semua sendi kehidupan ekonomi terkena imbas dari krisis tersebut. Salah satunya adalah sektor perbankan yang banyak disoroti di era krisis pada waktu itu.

Menghadapi gejolak moneter yang diwarnai dengan tingkat suku bunga tinggi, eksistensi perbankan syariah tidak tergoyahkan, karena perbankan Islam tidak berbasiskan pada bunga. Konsep Islam adalah menjaga keseimbangan antara sektor riil dengan sektor moneter, sehingga pertumbuhan pembiayaan tidak akan lepas dari pertumbuhan sektor riil yang dibiayainya.¹

Oleh karena itulah, faktor pembiayaan yang diterapkan di perbankan syariah memerankan posisi yang sangat penting untuk menjaga stabilitas terhadap perkembangan sektor riil yang erat kaitannya dengan masyarakat kelas menengah ke bawah, dengan memberikan produk-produk pembiayaan syari'ah yang terbagi ke dalam lima kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu: (a) pembiayaan dengan prinsip buyu' (*Murabahah, Salam, dan Istisna*); (b) pembiayaan dengan prinsip sewa (*Ijarah*); (c) pembiayaan dengan prinsip Syirkah (*musyarakah, Mudharabah, Muzara'ah, dan Musaqah*); (d) fee based service atau jasa (*wakalah, kafalah, kawalah, rahn*); dan (e) produk sosial (*qard al-hasan*).

Qard al-hasan secara umum dikategorikan dalam perbankan syariah sebagai pembiayaan tanpa imbalan yang memungkinkan peminjam untuk menggunakan dana tersebut selama jangka waktu tertentu dan mengembalikan dalam jumlah yang sama

¹Arifin Zainul, *Memahami Bank Syariah: Ruang Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, (Jakarta: Alfabet). Hal. 9

pada akhir periode yang disepakati. Jika peminjam mengalami kerugian bukan karena kelalaiannya maka kerugian tersebut dapat mengurangi jumlah pembiayaan. Sumber dana *qard al-hasan* ini berasal dari eksternal dan internal, sumber dana eksternal berasal dari sumbangan, infak, sedekah dan juga zakat dan sumber dana internal berasal dari Bank dan juga pendapatan non halal.

Produk ini memungkinkan pengucuran dana segar kepada masyarakat yang kurang mampu (*dhuafa*) dan termasuk ke dalam *mustahik* atau yang berhak menerima zakat sebagai modal untuk melakukan usaha produktif dengan jumlah pembiayaan yang juga disesuaikan dengan kapasitas usahanya. Biasanya bank syariah memberikan pembatasan mengenai jumlah dan jangka waktu, hal ini dimaksudkan sebagai proses perputaran dari dana *qard al-hasan* ini sehingga bisa digulirkan kembali kepada mustahik lainnya.

Pelaku usaha mikro menjadi target pengucuran dana melalui produk *qard al-hasan*. Banyak efek positif yang akan di terima oleh bank syariah dalam melakukan kegiatan kebajikan ini, akan tetapi juga ada sedikit efek negatifnya.

Beberapa efek positif yang dapat dihasilkan dari penggunaan instrumen ini oleh perbankan syariah atau lembaga semisal diantaranya adalah pertama pencitraan masyarakat dan nasabah terhadap performa bank syariah sebagai sebuah bank yang bisa memberikan bantuan dalam peningkatan perekonomian untuk kaum dhuafa. Kedua, bank akan dari awal bisa membina calon-calon nasabah potensial yang bisa dibantu melalui produk pembiayaan komersil yang dimiliki, karena telah teruji di saat nasabah tersebut menikmati produk *qard al-hasan*. Umumnya nasabah yang loyal akan memperlihatkan kolektibilitas yang baik sehingga bank bisa membantu dari jumlah awal yang kecil (*qard al-hasan*) sampai ke jumlah yang besar (pembiayaan

komersil). Ketiga, jika pengelolaan dana *qardh* tersebut dilakukan dengan baik, hal ini akan mendorong keinginan dari *muzakki* lainnya untuk mempercayakan zakatnya untuk dikelola oleh bank syariah. Keempat, kepercayaan dari *stake holder* akan lebih meningkat karena bank syariah bisa melakukan bisnis akhirat secara baik dan bisa memberikan manfaat bagi daerah. Kelima, secara tidak langsung, promosi terhadap produk-produk bank akan terbantu melalui nasabah *qard al-hasan*.

Secara umum *qard al-hasan* belum terlalu buming, karena yang mengetahui produk tersebut masih sekitar karyawan maupun pegawai bank. *Qardh al-hasan* sendiri belum terlalu dipublikasikan dikarenakan dana *qard al-hasan* masih kecil jumlahnya.

Selama ini skema seperti *qard al-hasan* yang memberikan pembiayaan tanpa bunga dan jaminan memang menjadi ciri khas perbankan yang berlabel syariah. Khususnya di BNI Syariah, skema ini terutama untuk menyalurkan dana zakat, infaq, dan sedekah karyawannya. Selain itu dana bagi hasil nasabah dipercayakan kepada BNI Syariah untuk disalurkan. Skema *qard al-hasan* sifatnya bisa bergulir jika diperuntukkan bagi sektor usaha produktif. Saat ini pihaknya memberikan pembiayaan kepada kelompok pengusaha kecil di wilayah kendal dan sekitarnya.

Namun demikian, produk ini dapat dikategorikan sebagai produk yang kurang diperhatikan dengan baik karena tidak memberikan profit sebagaimana produk lainnya dalam konsep laba dan biasanya pada aplikasinya sering bermuara pada kredit macet yang menunjukkan ketidak mampuan bayar kembali produk ini kepada bank syariah. Oleh karena itu dibutuhkan refresh model yang dapat memicu perbaikan dalam aplikasi produk ini sehingga paling tidak mampu menghadirkan efek positif sebagaimana harapan di atas.

Qardh merupakan pembiayaan kebajikan/lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (sepadan) yaitu barang-barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai dengan berat, ukuran, dan jumlahnya. Dalam literatur fiqih klasik, qardh dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial. *Qard al-hasan* pada perbankan syariah merupakan salah satu instrumen dari akad tabarru'. Akad tabarru' adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *not-for profit transaction* (transaksi nir-laba). Sehingga pada intinya memang *qard al-hasan* tidak ditujukan untuk mencari keuntungan komersil bagi perbankan atau lembaga yang menggunakan produk ini.

Objek dari pembiayaan qardh, biasanya adalah uang atau alat tukar lainnya yang merupakan transaksi pembiayaan murni tanpa bunga ketika peminjam mendapatkan uang tunai dari pemilik dana dalam hal ini bank dan hanya wajib mengembalikan pokok utang pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Peminjaman atas prakarsa sendiri dapat mengembalikan lebih besar sebagai ucapan terimakasih.

B. Rumusan Masalah

Mengacu pada uraian latar belakang diatas, maka penulis mengangkat satu permasalahan pokok untuk dijadikan kajian utama dalam penelitian ini, yaitu “Bagaimana Strategi Bank Syariah dalam Penyaluran Dana *Qard al-Hasan* di Kota Masyarakat?”. Untuk mengerucutkan pembahasan, penulis membatasinya pada sub masalah sebagai pembatas objek kajian sebagai berikut:

1. bagaimanakah proses distribusi atau penyaluran dana *qard al-hasan* oleh PT. BNI Syariah?

2. bagaimana penggunaan/pemanfaatan dana *qard al-hasan* oleh pihak penerima dana tersebut (muqtaridh)?

C. Tinjauan Pustaka

Bahwa penulis menelusuri buku yang ada maka penulis menyebutkan diantaranya yang sangat mendukung di dalam penulisan skripsi ini, yaitu:

Nurul Huda dan dan Mohamad Heykal dalam bukunya “Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis” *qard al-hasan* juga merupakan salah satu ciri pembeda bank Islam dan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial, di samping misi komersional.

Muhammad Syarif Chaudhry dalam bukunya “Sistem Ekonomi Islam” Islam hanya mengenal adanya *qard al-hasan* (hutang kebajikan). Hutang boleh bertumpuk apa saja, yakni uang atau barang, besar maupun kecil, untuk keperluan pribadi debitur maupun bisnis, tetapi hutang itu hanya boleh diberikan tanpa bunga. Bunga telah dilarang oleh Islam maka ia tidak boleh dipungut dari hutang dalam bentuk apa pun juga. Nabi saw telah melarang kreditur menerima hadiah atau kemudahan apa pun juga dari debitur sesudah dia diberikan pembiayaan karena itu adalah bunga, kecuali telah biasa dilakukan sebelum itu.

Warkum Sumitro, dalam bukunya “Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga terkait: BMI dan TAKAFUL di Indonesia” didalam bank Islam, tersedia fasilitas kredit kebajikan (*qard al-hasan*) yang diberikan secara cuma-cuma. Nasabah hanya berkewajiban menanggung biaya materai, biaya notaries dan biaya study kelayakan.

Ahim Abdurahim, Eji Erlangga Martawireja dan Rizal Yaya, dalam bukunya “Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer” dana kebajikan

merupakan dana sosial diluar zakat yang berasal dari masyarakat yang dikelola oleh bank syariah. Dana kebajikan biasa juga disebut dengan *qard*. PSAK 59 dan PAFSI menggunakan istilah *qardh* dan bukan istilah dana kebajikan. Adanya istilah dana kebajikan memberikan fleksibilitas dalam sumber maupun penggunaan dana tersebut, mengingat istilah *qardh* lebih tepat digunakan untuk transaksi yang terkait dengan pinjam meminjam tanpa bunga.

Zainul Arifin, dalam bukunya “Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah” pembiayaan *qard al-hasan* adalah salah satu kegiatan bank syariah dalam mewujudkan tanggung jawab sosialnya sesuai dengan ajaran Islam. Untuk kegiatan ini bank tidak memperoleh penghasilan karena bank dilarang untuk meminta imbalan apapun dari para penerima *qardh*.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah

- a. Untuk mendapatkan gambaran tentang bagaimana strategi penyaluran dana *qard al-hasan* pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar.
- b. Untuk mengetahui dan memaparkan upaya peningkatan produk *qard al-hasan* pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar.

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. secara ilmiah temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dan keilmuan pada bidang lembaga keuangan syariah pada umumnya

dan khususnya perbankan syariah, serta menjadi rujukan atau referensi penelitian berikutnya tentang sumber dan penggunaan dana qard dan *qard al-hasan*.

- b. dengan penelitian yang dilakukan, dapat lebih menambah cakrawala penulis, khususnya dalam hal pemanfaatan *qard al-hasan*.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Gambaran Umum Perbankan Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Istilah “bank” yang berasal dari kata Italia *banco* yang berarti “kepingan papan tempat buku”, sejenis “meja”. Kemudian penggunaanya lebih diperluas untuk menunjukkan “meja” tempat penukaran uang, yang digunakan oleh para pemberi peminjaman dan para pedagang valuta di Eropa, pada abad pertengahan untuk memerlukan uang memamerkan uang mereka. Dari sinilah awal mula timbulnya perkataan bank. Kisa di atas mungkin benar, karena urusan bank di masa lampau diambil alih oleh para penukar uang. *Banco* atau meja para pengusaha bank pada abad pertengahan akan dimusnahkan oleh khalayak ramai, jika ia gagal menjalankan fungsinya, dan dari sinilah timbulnya istilah “bangkrut”.²

Pada umumnya, tidak terdapat definisi yang tepat berkenaan dengan bank. Undang-undang perbankan New York mendefinisikan pengertian bank sebagai segala tempat transaksi valuta setempat, juga merupakan tempat usaha yang berbentuk trust, pemberian diskonto dan memperjual-belikan surat kuasa, drat, rekening dan sistem peminjaman; menerima surat deposito dan surat berharga; member pembiayaan; menerima deposito dan semua bentuk surat berharga; memberikan pembiayaan dengan memberikan jaminan yang berbentuk harta maupun keselamatan pribadi dan memperdagangkan emas batangan, perak, uang dan rekening bank. Istilah “benker” dalam undang-undang *Bills of Exchange Act 1882* dan *Stamp Act 1891*, didefinisikan

² Muhammad Muslehuiddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004).Hal. 1.

sebagai orang yang hendak melakukan perdagangan dalam dunia perbankan tanpa menimbulkan akibat apa pun terhadap para pelakunya.³

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Kemunculan bank syariah sebagai suatu institusi bisnis keuangan berdasarkan prinsip-prinsip yang dianut dalam syariat Islam, menghadirkan nuansa baru dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat dunia termasuk Indonesia. Sistem yang dipraktikkan dalam bank syariah mengedepankan aspek keadilan, keterbukaan, kemitraan, dan universalitas. Secara operasional prinsip tersebut diwujudkan melalui mekanisme bagi hasil dengan meniadakan transaksi berbasis bunga seperti yang dipraktikkan oleh perbankan konvensional. Praktik transaksi pengguna dana dengan pembenahan bunga yang selama ini banyak dipraktikkan, terbukti rentan dan membawa dampak buruk pada perekonomian.

Sejak awal kelahiran bank syariah, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan *renaissance* (pembangunan) Islam modern: neorevivalis dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan yang berlandaskan etika Islam ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berdasarkan al-Qur'an dan as-Sunnah.⁴

Menurut teknis perbankan qardh adalah akad pemberian pembiayaan dari bank kepada nasabah yang digunakan untuk kebutuhan mendadak, seperti dana talangan/ cerukan (*overdraft*) dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pembiayaan

³ Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004). Hal. 1.

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Teori*, (Jakarta: Gema Insani, 2001). Hal. 18.

konsumtif. Pemberian pembiayaan ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) dan pembayaran dilakukan secara angsuran atau sekaligus.

Dengan disetujuinya undang-undang No. 18 tahun 1998, yang mana di dalamnya diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha dapat dioperasikan dan implementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengonversikan diri secara total menjadi bank syariah.

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

2. Sejarah Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia

Perbankan Islam memiliki sejarah yang unik. Dikatakan unik karena lembaga ini memiliki karakteristik tersendiri sehingga berbeda dengan perbankan konvensional, sehingga acuan perbankan Islam bukanlah dari perbankan konvensional itu sendiri, akan tetapi dari *Baitutanwil*. Dalam sejarahnya, *baitutanwil* merupakan keuangan pertama yang ada pada zaman Rasulullah. Lembaga ini pertama kali hanya berfungsi hanya menyimpan harta kekayaan Negara dari zakat, infak, sedekah, pajak dan harta rampasan perang. Kemudian pada zaman pemerintahan para sahabat Nabi berkembang pula lembaga lain yang disebut *baitutanwil*, yang merupakan lembaga keuangan Islam yang menampung dana-dana masyarakat untuk diinvestasikan ke proyek-proyek atau pembiayaan perdagangan yang menguntungkan.

Baitutanwil ini kemudian pada akhirnya berkembang menjadi berbagai lembaga keuangan Islam yang cukup diperhitungkan dikawasan Timur Tengah. Hal

ini dapat dilihat dari munculnya Al Kuwait Beit ut Tanwil, International Lesasing Company, dan Kuwait Gulf Investment House di Kuwait. Selain itu, juga terdapat Beit Ihlas Al Turki di Turki serta Beit Tamweel Al-Awkaf di Bangladesh.⁵

Akan tetapi, penggunaan nama *baitutamwil* ternyata tidak bisa dengan mudah digunakan di beberapa negara-negara Islam yang dahulunya merupakan jajahan dari negara-negara Islam di kawasan Eropa, karena istilah *baitutamwil* tidak dikenal dalam sistem perundangan negara-negara tersebut yang banyak mewarisi perundang-undangan dari negara yang menjajah. Atas dasar itulah digunakan nama bank Islam untuk menggantikan nama *baitutamwil*. Di dunia internasional, bank-bank Islam ini tetap menggunakan nama perbankan meskipun prinsip operasionalnya tetap seperti *Baitutamwil*.

Begitu pula dengan yang terjadi di Indonesia. Di negeri ini lembaga perbankan Islam pertama kali dikenal dengan nama *Baitul maal*, dimana *baitul maal* ini merupakan bagian dari masjid atau pesantren. Fungsi dari lembaga *baitul maal* ini sebenarnya adalah untuk menampung dana zakat, infak dan sedekah. Selain itu, sejalan dengan perkembangan lembaga sejenis yang ada di kawasan Timur Tengah, maka lembaga ini juga melakukan fungsi yang lain, dengan beberapa di antaranya adalah dengan menampung berbagai dana-dana yang ada di kalangan masyarakat untuk kemudian diinvestasikan dengan sistem bagi hasil ataupun dengan membiayai perdagangan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Meskipun secara formal perkembangan perbankan Islam di Indonesia baru mulai pada tahun 1992, akan tetapi perkembangan perbankan Islam di tanah air sebenarnya sudah mulai secara formal dan informal jauh sebelum tahun tersebut. Ide

⁵Nurul Huda dan Mohamad Heykalt, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010). Hal. 25.

awal tentang perlunya satu lembaga keuangan perbankan berbasis Islam di Indonesia muncul dengan adanya pendapat yang disampaikan oleh K.H Mas Mansur, Ketua Pengurus Besar Muhammadiyah periode 1937-1944 di mana beliau telah menguraikan tentang penggunaan bank konvensional sebagai hal yang terpaksa dilakukan karena umat Islam belum mempunyai bank sendiri yang bebas riba.

Berkembangnya bank-bank syariah dinegara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut adalah Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Raharjho, A.M. Saefuddin, M. Amien Azis, dan lain-lain. Beberapa uji coba pada skala yang relative terbatas telah diwujudkan. Diantaranya adalah baitutamwil-Salman, Bandung, yang sempat tumbuh mengesankan. Di Jakarta juga dibentuk lembaga serupa dalam bentuk koperasi, yakni Koperasi Ridho Gusti.⁶

Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung dihotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja yang disebut Tim Perbankan MUI, bertugas melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak terkait.

⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Teori*, (Jakarta: Gema Insani, 2001). Hal. 25.

Dunia perbankan Islam kembali mendapatkan angin segar pada 2008 dengan disahkannya undang-undang tentang perbankan Islam, yaitu undang-undang No.21 tahun 2008. Undang-undang dengan 13 bab dan 70 pasal yang disahkan oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono pada 16 Juli 2008 ini diharapkan dapat mempercepat proses akselerasi perkembangan perbankan Islam, sehingga diharapkan pada 2010 jumlah pasar perbankan Islam telah mencapai 5% dari pangsa perbankan secara nasional. Hingga saat ini di Indonesia, jumlah perbankan Islam yang telah beroperasi terdiri dari 5 bank umum Islam, 27 unit usaha Islam serta 131 BPRS yang ada diseluruh Indonesia. Selain itu, total aset perbankan Islam adalah 2,05% dari seluruh jumlah pasar perbankan yang ada di Indonesia.

3. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah

a. Jual beli

Dalam produk dengan akad Jual-Beli, bank berperan sebagai penjual dan nasabah berperan sebagai pembeli. Barang yang diperjual belikan merupakan barang milik bank yang dijual dengan penambahan margin keuntungan kepada nasabah. Nasabah mengetahui harga dasar atau harga beli dari barang tersebut dan bank memberi tahu harga jual dan margin keuntungan yang akan diterima oleh bank. Disini dapat terjadi negosiasi harga antara nasabah dengan bank sampai disepakati harga jual tertentu yang didasari rela sama rela antara nasabah dengan bank.

Dalam kegiatannya, bank biasanya bekerjasama dengan pemasok barang, sehingga bank tidak perlu memiliki gudang untuk menyimpan barang yang akan dijual, namun disini ada akad pelengkap yaitu akad wakalah. Karena bank bekerjasama dengan pemasok maka bank biasanya memberikan kuasa kepada

nasabah untuk membeli barang dari pemasok atas nama bank, kemudian pemasok akan menyerahkan barang yang dibeli kepada nasabah atas nama bank. Hal ini dilakukan agar kepemilikan dari barang tersebut langsung kepada nasabah dan barang tersebut tidak dikenakan pajak pertambahan nilai dua kali lipat. Keuntungan menggunakan pola ini bagi bank selain tidak perlu menyediakan gudang penyimpanan barang, bank dapat meminta pemasok membuka rekening di bank tersebut agar memudahkan transaksi pembayaran pembelian barang oleh bank kepada pemasok. Dengan demikian dana dari kegiatan jual beli ini tetap terhimpun di bank.

- 1) Murabahah yaitu akad jual beli suatu barang dimana penjual dan pembeli telah menyepakati harga dan keuntungan jual beli, serta pembayarannya dilakukan secara angsuran dalam jangka waktu tertentu. Murabahah merupakan akad jual beli murni.
- 2) Istishna merupakan akad jual beli dengan sifat pesanan. jika bank melakukan hal yang sama kepada pemasok, maka terjadi Istishna Pararel. Pertama istishna antara nasabah dengan bank dan yang kedua Istishna bank dengan pemasok. Barang akan diserahkan sesuai pesanan dalam penyerahan barang dan nasabah membayar sesuai dengan jadwal angsuran yang sudah disepakati.
- 3) Salam adalah akad jual beli dengan pemesanan dimana pemebeli telah menyerahkan uangnya terlebih dahulu pada saat barang yang dibeli sedang dalam proses penyelesaian. Barang akan diserahkan setelah selesai. Biasanya digunakan dalam pertanian atau perkebunan, dimana barang akan diberikan bank (Melalui Petani) setelah panen tiba. berbeda dengan sistem ijon, disini

barang yang diberikan sesuai dengan kriteria yang telah disepakati di awal sehingga kualitas dan kuantitas sesuai dengan kesepakatan (Tidak ada unsur spekulasi). Nasabah membayar sesuai dengan jadwal angsuran yang sudah disepakati.

b. Investasi

Investasi beroperasi menurut prinsi *mudharabah muthlaqah*, ketentuan untuk ini berbeda dengan ketentuan tabungan, yaitu (a) jumlah minimum tetap yang lebih tinggi, (b) tempo deposito yang lebih lama, dan (c) yang paling penting, depositan bisa kehilangan sebagian atau seluruh dananya kalau banknya mengalami kerugian. *Mudharib* (mitra aktif) harus mempunyai kebebasan mutlak dalam pengelolaan investasi modal terlanggan.

- 1) *Mudharabah Mutlaqah* merupakan salah satu produk dari *mudharabah*, yang dananya merupakan 100 % milik bank. Dana ini dapat digunakan untuk kegiatan usaha nasabah sesuai kehendak nasabah. Bank yang memiliki produk seperti ini harus betul-betul selektif dalam memilih calon debitur/nasabah, karena resiko yang ditanggung bank adalah 100% dari dana yang disalurkan. Disinilah peran analisis kredit dalam menganalisa kemampuan nasabah dalam mengembalikan modal dan jenis usaha yang nantinya akan digeluti nasabah dan resiko-resiko pasar yang diprediksi akan muncul di masa yang akan datang. Oleh karena itu biasanya produk *mudharabah* terkait dengan proyek-proyek singkat yang berasal dari pemerintah atau perusahaan yang kredibel dan nasabah yang kompeten dan terpercaya dalam mengerjakannya.

2) Mudharabah Muqayadah (Pembiayaan Investasi Terikat). Perbedaan Mudharabah Muqayadah dengan Mutlaqah adalah disisi penggunaan dana yang diterima nasabah. Penggunaannya terikat syarat-syarat dari pemilik dana. Waktu dan jenis usaha sudah ditentukan sebelumnya. Bank mempertemukan pemilik dana dan calon debitur/nasabah dan memfasilitasi pencairan dana dan penerimaan angsuran modal dan bagi hasil dari nasabah. Bank akan mendapatkan jasa/fee dari kegiatan ini. Bank tidak boleh turut campur dalam manajemen proyek tetapi berhak untuk melakukan tugas-tugas lanjutan dan monitoring. Jika bisnis gagal, kerugian modal dtanggung sendiri oleh bank. Kerugian pangusaha hanyalah ia tidak mendapatkan apa-apa dari hasil kerjanya kalau tidak terbukti ada kelalaian.

c. Sewa menyewa

Pengertian pemberian sewa menyewa (ijarah) dapat didefinisikan sebagai transaksi terhadap penggunaan manfaat suatu barang dan jasa pemberian imbalan. Apabila objek pemanfaatanya berupa barang maka imbalanya disebut sewa, sedangkan bila objeknya berupa tenaga kerja maka imbalanya disebut upah.

Produk dengan akad Ijarah dapat berupa barang bergerak atau dapat pula barang tidak bergerak. barang yang akad disewakan kepada nasabah bisa milik bank atau bank menyewa terlebih dahulu barang tersebut kemudian disewakan kembali kepada nasabah dengan harga sewa yang lebih tinggi dari harga bank menyewa. Ada dua jenis ijarah yaitu:

- 1) ijarah murni, suatu transaksi sewa menyewa objek tanpa adanya perpindahan kepemilikan yaitu objek tetap dimiliki oleh setiap pemilik.

- 2) ijarah Muntahiya Bitamlik (IMBT), suatu transaksi sewa menyewa di mana terdapat pilihan bagi si penyewa untuk memiliki barang yang di sewa di akhir masa sewa melalui mekanisme penjualan dan penyewaan kembali (sale and lease back). Produk dengan akad ijarah muntahiya bitamlik kurang lebih sama dengan ijarah biasa hanya saja di akhir sewa barang menjadi milik nasabah. tentu saja barang yang diserahkan adalah sudah menjadi milik bank terlebih dahulu.

d. Jasa

Selain dapat melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga dapat memberikan jasa kepada nasabah dengan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan, jasa tersebut antara lain:

- 1) gadai (Rahn) yakni pemberian pembiayaan uang dengan penyerahan barang sebagai agunan. Akad rahn atau gadai digunakan untuk produk pembiayaan dengan syarat nasabah menyerahkan barang jaminan. Nasabah akan mengembalikan sebesar dana yang diterima dan biaya taksir gadai, pemeliharaan dan penjagaan barang gadai dimuka. ketentuan biaya yang menjadi kewajiban nasabah bukan dalam bentuk prosesntase tetapi merupakan biaya tetap (Fixed Cost) tergantung jenis barang yang di gadaikan.
- 2) hiwalah yakni pemberian pembiayaan uang yang bertujuan untuk menutup pembiayaan ditempat/pihak lain. Hiwalah merupakan produk bank untuk mengambil alih hak piutang pihak ketiga menjadi hak piutang bank. Pihak ketiga akan mendapatkan dana pelunasan dari bank dan bank akan menerima angsuran dari Nasabah ditambah dengan jasa Hiwalah.

- 3) kafalah (Bank Garansi) yakni transaksi pembiayaan satu pihak kepada pihak lain. Dalam Produk Bank Garansi Bank menjadi penjamin atas pembayaran pihak ketiga terhadap penerima jaminan dari kegiatan ini Bank akan mendapatkan jasa (Fee).
- 4) al-Sharf (Jual Beli Mata Uang Asing). Jual beli mata uang asing yang tidak sejenis diperbolehkan dengan syarat dilakukan **on the spot** (pada waktu yang bersamaan), bank mengambil untung dari selisih nilai jual dan beli dari valuta tersebut.

e. Dana Talangan

Qardh (Dana Talangan) yakni transaksi pinjam meminjam uang. Karena sifatnya dana talangan, maka nasabah hanya berkewajiban mengembalikan uang sesuai dengan dana yang diterima. Biasanya produk dengan akad qardh ini adalah dana untuk talangan haji. Bank mencairkan dana sebesar setoran awal haji dan nasabah mencicil setorannya ke bank. Jika sifatnya sebagai dana sosial yang bersumber dari dana zakat, infak dan sedekah maka produk ini disebut *Qardh al-Hasan*.

Secara terminologi qardh berarti menyerahkan harta kepada orang yang menggunakannya untuk dikembalikan gantinya pada suatu saat. Qardh merupakan transaksi yang diperbolehkan oleh syariah dengan menggunakan skema pinjam meminjam. Akad qardh merupakan akad yang memfasilitasi peminjaman sejumlah dana tanpa adanya pembebanan bunga atas dana yang dipinjam oleh nasabah. Transaksi qardh pada dasarnya merupakan transaksi yang bersifat sosial karena tidak diikuti dengan pengambilan keuntungan dari dana yang dipinjamkan.

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih dan diminta kembali. Pembiayaan qardh bertujuan untuk diberikan pada orang yang membutuhkan atau tidak memiliki kemampuan finansial, untuk tujuan sosial atau untuk kemanusiaan.

Dalam literature fikih Salaf ash Shalih, qardh dikategorikan dalam *aqd tathawwul* atau akad saling bantu membantu dan bukan transaksi komersial atau dapat juga dikatakan sesuatu akad pembiayaan kepada nasabah tertentu dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada Lembaga Keuangan Islam pada waktu yang telah disepakati oleh Lembaga Keuangan Islam dan nasabah.

4. Produk Qardh al-Hasan

Secara epistemologi kata qardhul berasal dari q-r-d berarti memotong. Dikatakan demikian karena harta tersebut benar-benar dipotong apabila diberikan kepada peminjam. Berdasarkan hadis Nabi SAW, pemberian pendahuluan pembiayaan dengan cara al-qard lebih berkenan bagi Allah dari pada memberi sedekah. Inimerupakan keterangan yang sah dan tidak perlu diragukan lagi, serta merupakan sunah Nabi Saw dan ijma' ulama.

Secara terminologi, qard al-hasan (benevolent loan) ialah suatu pembiayaan yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, dalam hal ini si peminjam tidak dituntut untuk mengembalikan apa pun kecuali pembiayaan.

Qardh al-Hasan adalah pembiayaan tanpa dikenakan biaya (hanya wajib membayar sebesar pokok utangnya). Bila suatu saat si peminjam tidak dapat mengembalikannya, maka berikan kelonggaran waktu pembayaran baginya.

Namun, jika si peminjam benar-benar tidak bisa mengembalikannya, maka si pemberi pembiayaan harus menganggapnya sebagai sedekah.

Qardh al-Hasan adalah suatu perjanjian lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, di mana peminjam tidak berkewajiban untuk mengembalikan apa pun kecuali modal pembiayaan dan biaya administrasi.

Qardh al-Hasan ini adalah jenis pembiayaan tanpa laba dimana al-Qur'an mendorong kaum muslim agar mengadakannya untuk kalangan yang membutuhkan. Peminjam berkewajiban mengembalikan hanya pokok pembiayaannya saja, tetapi boleh memberikan kelebihan (margin) menurut kebijaksanaannya. Pembiayaan *Qardh al-Hasan* juga mendapatkan manfaat dari berbagai macam layanan dan keuangan serta dukungan moral yang diberikan oleh bank. Pembiayaan ini seiring diberikan kepada lembaga-lembaga amal untuk mendanai aktivitas-aktivitas mereka. Pembayaran kembali dilakukan selama sesuatu periaode yang disepakati oleh kedua pihak. Pungutan biaya layanan yang tidak seberapa atas pembiayaan ini dibolehkan asalkan berdasarkan atas biaya pengurusan pembiayaan sesungguhnya, dan tidak dikaitkan dengan jumlah atau batas waktu pembiayaan.⁷

Pembiayaan *Qardh al-Hasan* bisa juga menjadi jalan untuk mempererat dan memfasilitasi hubungan bisnis yang ada.⁸ Memberikan beberapa contoh keadaan dimana sebaiknya institusi-institusi keuangan Islam menggunakan model pembiayaan *Qardh al-Hasan*:

- a) dalam musyarakah antara institusi danklien, sering kali tidak semua saham institusi dalam proyek dapat diarahkan untuk mendapatkan hak partisipasi dalam

⁷Latifa M. Algaoud dan Marvyn K. Lewis, *Perbankan Syariah Prinsip Praktik Prospek*, Hal. 90.

⁸al-Harran, S.A.S, *Islamic Finance-Partnership Financing, Selangor Darul Ehsan*, (Malaysia: Pelanduk Publikation 1993). Hal. 99.

keuntungan proyek. Partisipasi institusi bisa terpecah kedalam dua bagian: saham dalam modal kemitraan dan saham modal kerja yang disediakan melalui *Qardh al-Hasan*. Namun, dalam hukum Islam muncul tanda Tanya tentang qardh ini karena ada keuntungan yang diambil.

- b) *Qardh al-Hasan* dapat juga diberikan kepada klien yang mempunyai persoalan *cash-flow*.
- c) *Qardh al-Hasan* bisa digunakan apabila seorang nasabah yang rekening tabungannya diblokir dan tidak menghasilkan bunga menghadapi kebutuhan yang mendesak akan dana jangka pendek.⁹

Sumber dana *Qardh al-Hasan* dapat berasal dari eksternal atau internal. Sumber dana eksternal meliputi dana qardh yang diterima entitas bisnis dari pihak pihak lain misalnya dari sumbangan, infaq, sedekah, dan sebagainya. Sedangkan sumber dana qardh yang disediakan para pemilik entitas bisnis, hasil pendapatan non-halal dan denda dan lain sebagainya.

B. Dasar Hukum *Qardh al-Hasan*

Salah satu produk pembiayaan yang diterapkan pada lembaga keuangan syariah baik Bank adalah *al-qardh hasan*. Pada dasarnya hukum asal dari *qardh al-hasan* adalah tolong menolong antara orang yang mampu dengan orang yang tidak mampu, ataupun sesama orang yang mampu pun ada kemungkinan saling pinjam meminjam atau hutang menghutang. Akan tetapi tidak semua pinjam meminjam dibenarkan oleh syara'. Hukum *al-qardh hasan* itu bisa saja berubah- rubah sesuai

⁹Latifa M. Algaoud dan Marvyn K. Lewis, *Perbankan Syariah Prinsip Praktik Prospek*, Hal. 91.

dengan kondisi dan situasinya masing-masing, bisa jadi berubah menjadi wajib disebabkan orang yang meminjam sangat membutuhkannya.¹⁰

Maka dapat disimpulkan bahwa secara istilah *al-qardh al-hasan* adalah akad perjanjian pinjam meminjam dari seseorang atau lembaga (*muqtaridh*) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama selama jangka waktu yang telah ditentukan dengan tujuan saling tolong-menolong tanpa mengharapkan imbalan (*non-profit oriented transaction*). Konsep tolong-menolong tidak hanya dilakukan dalam lingkup yang sempit karena apapun yang kita lakukan selalu membutuhkan orang lain. Maka dari itu tolong menolong menjadi satu nilai yang terkandung dalam ekonomi islam, para ekonomi islam dituntut agar dapat membantu saudaranya keluar dari permasalahan yang dihadapi, seperti menolong yang lemah dan membantu orang yang memerlukan bantuan. Adapun dasar hukum bolehnya transaksi dalam bentuk *al-qardh al-hasan* terdapat dalam dalil al-qur'an dan sunnah Nabi Muhammad SAW.

1. Al-Qur'an

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَمْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Terjemahannya:

Siapakah yang mau meminjamkan pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan kelipatan ganda yang banyak. Dan Allah

¹⁰ Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam suatu Pengantar 11*, (Jakarta: kalam Mulia, 1995). Hal .360.

menyempitkan dan melapangkan (rezeki) dan kepadanya kamu dikembalikan. (Q.S. al-Baqarah: 245).¹¹

Allah memerintahkan didalam ayat ini agar menginfakan harta benda dijan Allah dan menanamkannya sebagai tabungan yang baik. Dengan demikian, masalah tersebut dapat mendorong umat islam untuk lebih giat didalam melakukan kebajikan.

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَ لَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

Terjemahnya:

Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pembiayaan yang baik, maka Allah akan melipatgandakan (balasan) pembiayaan itu untuknya. Dan dia akan memperoleh pahala yang banyak. (Q.S Al-Hadid: 11).¹²

Yang menjadi landasan dalil dalam ayat ini adalah kita diseru untuk “meminjamkan kepada Allah”, artinya untuk membelanjakan harta dijan Allah. Selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk “meminjamkan kepada sesama manusia”. Sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat.

Maka dirikanlah sholat, tunaikan zakat dan berikanlah pembiayaan kepada Allah SWT berupa *Qardh al-Hasan*.¹³

2. Hadits

... عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا مِنْ مُسْلِمٍ يُقْرِضُ مُسْلِمًا قَرْضًا مَرَّتَيْنِ إِلَّا كَانَ كَصَدَقَتِهَا مَرَّةً (رواه ابن ماجه)¹⁴

¹¹Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Bandung: PT. Syaamil Cipta Media, 2005). Hal. 39

¹²Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya. Hal. 132.

¹³Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakhti Wakaf, 1992). Hal. 34.

¹⁴ Imam Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah*, (Barut Libanon: Dar Al-Kutubi Al-Ilmiah,t.t.,). Hal. 812

Artinya:

. . . Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa Nabi saw. berkata, "Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah". (HR. Ibnu Majah)

Hadits riwayat Ibn Hibban, "setiap muslim yang memberikan pinjaman kepada sesamanya dua kali, maka ia itu seperti orang yang bersedekah satu kali".

Hadis di atas menjelaskan bahwa memberikan pinjaman kepada orang lain yang membutuhkan lebih utama daripada orang yang bersedekah. Allah akan lebih banyak melipat gandakan kepada orang yang meminjamkan hartanya di jalan Allah daripada orang yang bersedekah karena seseorang tidak akan meminjamkannya jika dia benar-benar membutuhkannya. Dan juga mengajarkan bahwa tolong menolong merupakan salah satu bagian yang tidak bisa dipisahkan dari ajaran islam untuk selalu memperhatikan sesama muslim dan memberikan pertolongan jika seseorang membutuhkannya, yaitu tolong menolong dalam kebaikan.

3. *Ijma*

Para ulama telah menyepakati bahwa *Qardh al-Hasan* boleh dilakukan. Kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Tidak ada seorang pun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, pinjam meminjam (pembiayaan) sudah menjadi satu bagian dari kehidupan di dunia ini. Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan umatnya.¹⁵

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Teori*, (Jakarta: Gema Insani, 2001). Hal. 133.

C. Rukun, Ketentuan Syariah dan Karakteristik *Qardh al-Hasan*

1. Rukun *Qardh al-Hasan*

Salah satu transaksi dalam ekonomi Islam adalah *qardh al-hasan* dan tentunya memiliki rukun. Rukun adalah sesuatu yang harus ada pada suatu pekerjaan/amal ibadah dalam waktu pelaksanaan amal/ibadah tersebut. Adapun rukun yang harus al-*qardh al-hasan* penuhi adalah:

- a) pelaku yang terdiri dari pemberi dan penerima pembiayaan
- b) objek akad berupa uang yang dipinjamkan
- c) ijab kabul/serah terima

2. Ketentuan Syariah

Tentang ketentuan syariah, yaitu:

- a. pelaku harus cakap hukum dan baligh
- b. objek akad
 - 1) Jelas nilai pembiayaannya dan waktu pelunasannya
 - 2) peminjam wajib memebayar pokok pembiayaan pada waktu yangtelah disepakati, tidak boleh diperjanjikan akanada penambahan atas pokok pembiayaannya. Namun pijaman dibolehkan member sumbangan secara sukarela.
 - 3) Ijab kabul adalah penyertaan dan ekspresi saling ridha/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.

3. Karakteristik *Qardh al-Hasan*

Dibawah ini adalah beberapa karakteristik *Qardh al-Hasan*:

- a. bank syariah di samping memberikan pembiayaan qardh, juga dapat menyalurkan pembiayaan dalam bentuk *Qardh al-Hasan*. *Qardh al-Hasan* adalah pembiayaan tanpa imbalan yang memungkinkan peminjam untuk menggunakan dana tersebut selama jangka waktu tertentu dan mengembalikan dalam jumlah yang sama pada akhir periode yang disepakati. Jika peminjam mengalami kerugian bukan karena kelalaiannya maka kerugian tersebut dapat mengurangi jumlah pembiayaan.
- b. sumber dana *Qardh al-Hasan* berasal dari eksternal dan internal. Sumber dana eksternal meliputi dana qardh yang diterima bank syariah dari pihak lain (misalnya dari sumbangan, infak, sedekah, dan sebagainya), dana yang disediakan oleh para pemilik bank syariah dan hasil pendapatan non-halal. Sumber dana internal meliputi hasil tagihan pinjaman *Qardh al-Hasan*.
- c. aplikasi akad qardh dalam perbankan syariah biasanya diterapkan sebagai produk untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. Guna pemenuhan skema ini telah dikenal suatu produk khusus yaitu *Qardh al-Hasan*.

D. Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Faktor-faktor penyebab kredit bermasalah disebabkan dari sisi debitur, sisi bank maupun ekstern debitur dan bank. Sisi debitur memiliki kelemahan pada faktor keuangan, faktor manajemen, faktor operasional. Sisi Bank disebabkan kelemahan sejak awal dalam proses pemberian kredit, itikad tidak baik dan atau kekurangmampuan dari pegawai/pejabat bank, serta kelemahan dalam pembinaan dan pengawasan kredit.

Dari sisi ekstern debitur dan bank adalah kelemahan disebabkan oleh *force majeure*, perubahan-perubahan lingkungan eksternal, perubahan peraturan pemerintah.

Faktor-faktor keuangan sebagai penyebab kredit bermasalah antara lain; hutang meningkat sangat tajam, hutang meningkat tidak seimbang dengan peningkatan asset, pendapatan bersih menurun, penurunan penjualan dan laba kotor, biaya penjualan biaya umum dan biaya administrasi meningkat, piutang tak tertagih meningkat, perputaran persediaan semakin lambat, keterlambatan memperoleh neraca nasabah secara teratur, tagihan yang terkonsentrasi pada pihak tertentu.

Faktor-faktor manajemen yang menyebabkan kredit bermasalah antara lain perubahan dalam manajemen dan kepemilikan, tidak ada kaderisasi dan job description yang jelas, sakit atau meninggalnya orang penting dalam perusahaan, kegagalan dalam perencanaan pengembangan bisnis, manajemen puncak didominasi oleh orang yang kurang cakap, pelanggaran terhadap perjanjian atau klausula kredit, penyalahgunaan kredit, pendapatan naik dengan kualitas menurun, rendahnya semangat dalam mengelola perusahaan, sistem pengelolaan usaha yang tidak memberikan kepuasan kepada pegawai sehingga banyak pegawai melakukan pemogokan.

Faktor-faktor operasional yang menyebabkan kredit bermasalah antara lain: Hubungan nasabah dengan mitra usahanya makin menurun, terhambatnya pasokan bahan baku atau bahan penolong, kehilangan satu atau lebih pelanggan utama, pembinaan sumber daya manusia yang tidak baik, tertundanya penggantian mesin dan peralatan yang sudah ketinggalan, sistem operasional tidak efisien, distribusi pemasaran yang terganggu, operasional perusahaan mencemari lingkungan.

Ketiga sisi yakni sisi nasabah, sisi bank maupun sisi eksternal akan saling mempengaruhi kelancaran pembiayaan atau kredit pada perbankan, apabila satu sisi tidak berjalan dengan baik maka menjadi penyebab pembiayaan menjadi bermasalah. Apabila difokuskan pada sisi nasabah, telah diketahui setiap analisis pembiayaan selalu menggunakan prinsip 5C atau lebih dikenal *Five C's of Credit* yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition*. Prinsip 5 C terkadang ditambah dengan 2 C, yakni *Coverage of insurance* dan *Constraint*.

Penentu Kredit Bermasalah (NPL) secara konseptual terdapat sejumlah faktor yang berpengaruh terhadap prospek pembayaran kembali kredit atau yang disebut juga dengan model *default risk*. Apabila kualitas dari faktor-faktor ini baik maka akan dapat menurunkan tingkat *probability of default* atau *probability of non-performing loan* atau *default risk*. Sebaliknya, apabila kualitas dari faktor-faktor ini buruk atau rendah maka akan menyebabkan tingkat *probability of default* atau *probability of non-performing loan* atau *default risk* akan tinggi. Faktor tersebut antara lain *Character, Cash Flow, DebtEquity Ratio* dan *Guarantess*.

Sinkey melihat faktor-faktor penyebab kredit bermasalah yakni *Character, Capacity* (dilihat dari DER dan Cash Flow) dan *Collateral* (*Guarantess*). *Character* merupakan a). Maktor watak yakni factor yang paling utama dalam memberikan kepercayaan kepada nasabah dari bank. b). Moral Risk adalah berintikan kemauan membayar hutang dari nasabah. c). Bank checking adalah kemampuan bank untuk melakukan pengecekan.

Selain prinsip 7 C dalam kredit maka terdapat prinsip lima P dalam kredit atau *five P's of Credit* yakni *Person* atau *People, Purpose, Prospect, Payment* dan *Protection*. *Person* atau *people* yakni penilaian pribadi dan kemampuan usaha calon

nasabah, tenaga kerja dan pengelola serta orang-orang yang terlibat langsung dalam bisnis nasabah. *Purpose* merupakan penilaian tujuan nasabah dalam mengambil kredit. *Prospect* adalah menilai masa depan usaha dan perhitungan bank antara resiko dan pendapatan yang diperoleh. *Payment* merupakan penilaian kemampuan membayar kembali kredit. Serta *Protection* yakni kemungkinan gagal perlu jaminan sebagai benteng terakhir perlindungan dan berbagai asuransi perlindungan bagi nasabah dan bank.

Prinsip 5 P dalam kredit bisa ditambah 2 P yakni *Party* dan *Profitability*. *Party* mengklasifikasikan nasabah dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sedangkan *Profitability* adalah untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba apabila kredit diberikan.

Character merupakan sifat atau watak nasabah yang mengambil pembiayaan *Qardh al-Hasan*, Referensi merupakan rekomendasi atau personal garansi terhadap calon nasabah *Qardh al-Hasan*, *Payment* merupakan kemampuan nasabah *Qardh al-Hasan* dalam membayar kembali pembiayaan, dan *Purpose* adalah tujuan nasabah *Qardh al-Hasan* mengambil pembiayaan.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang al-Qardh jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) telah memastikan kemampuannya, maka LKS dapat melakukan langkah-langkah yang di dalam dunia perbankan disebut Restrukturisasi. Dalam fatwa DSN tersebut ditemukan bahwa dalam hal yang demikian itu LKS dapat:

1. memperpanjang jangka waktu pengembalian

2. menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya

Namun apabila bank tidak bersedia melakukan restrukturisasi, maka menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang al-Qardh ditentukan LKS dapat melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. dalam hal nasabah tidak menunjukkan keinginan mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya dan bukan karena ketidakmampuannya, LKS dapat menjatuhkan sanksi kepada nasabah.
2. sanksi yang dijatuhkan kepada nasabah sebagaimana dimaksud butir 1 dapat berupa –dan tidak terbatas pada—penjualan barang jaminan.
3. jika barang jaminan tidak mencukupi, nasabah tetap harus memenuhi kewajibannya secara penuh.¹⁶

Qardh al-Hasan menggunakan penilaian 2 C dan 2 P pada pemberian pembiayaan, karena penerima *Qardh al-Hasan* merupakan pengusaha golongan ekonomi lemah yang terbatas modal, kurang ataupun tidak mempunyai pencatatan secara baik dalam pengelolaan finansial maupun pengelolaan usahanya.

E. Distribusi Dan Penyaluran Dana *Qardh al-Hasan*

1. Pembiayaan *Qardh al-Hasan*

Pembiayaan *Qardh al-Hasan* yaitu suatu perjanjian antara bank sebagai pemberi pembiayaan dengan nasabah sebagai penerima pembiayaan, baik berupa uang maupun barang tanpa persyaratan adanya tambahan atau biaya apa pun. Peminjam (nasabah) berkewajiban mengembalikan uang maupun barang yang

¹⁶Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: PT. Jayakarta Agung Offset, 2010). Hal. 315.

dipinjam pada waktu yang disepakati bersama, dengan jumlah yang sama dengan pokok pembiayaan.

Bank sebagai pemberi pembiayaan tidak diperbolehkan meminta peminjam untuk membayar lebih dari jumlah pokok pembiayaan, akan tetapi bank dibenarkan untuk menerima kelebihan pembayaran secara sukarela dari pembiayaan sebagai tanda terima kasih yang besarnya tidak ditentukan sebelum akad, ini hukumnya sunnah.

Tujuan utama pembiayaan *Qardh al-Hasan* adalah untuk menolong peminjam yang berada dalam keadaan terdesak, baik untuk hal-hal yang bersifat konsumtif maupun produktif. Peminjam dipilih secara selektif dan hati-hati terutama kepada peminjam yang nilai jujur dan mempunyai reputasi baik. Danaini berasal dari dana zakat, infaq dan sedekah yang dititipkan di Bank Muamalat Indonesia (BMI).

Menjaring dana masyarakat sehubungan dengan peningkatan dana pembayaran *Qardh al-Hasan*, sebagai kegiatan BMI yang bersifat non konvensional, maka sejak awal Februari 1994 telah ditawarkan produk ASHNAF (amal, sedekah, infaq, dan wakaf). Pelayanan ASHNAF ini dilakukan lewat wesel pos biasa, berwarna hijau, yang dicetak khusus untuk pengiriman dana ASHNAF pada kantor perum pos dan giro diseluruh Indonesia. Kartu pos wesel ASHNAF ini dapat diperoleh secara cuma-cuma dan dibebaskan dari biaya pengiriman.¹⁷

2. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Qardh al-Hasan

Unsur dasar laporan sumber dan penggunaan dana *Qardh al-Hasan* meliputi sumber penggunaan dan *Qardh al-Hasan* selama jangka waktu tertentu dan saldo

¹⁷Warkum Sumirto, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga terkait: BMI dan TAKAFUL di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002). Hal. 102.

dana *Qardh al-Hasan* pada tanggal tertentu. Sumber dana *Qardh al-Hasan* berasal dari bank atau dari luar bank. Sumber dana *Qardh al-Hasan* dari luar berasal dari infaq dan sedekah dari pemilik, nasabah atau pihak lainnya. Penggunaan dana *Qardh al-Hasan* meliputi pemberian pembiayaan baru selama jangka waktu tertentu dan pengembalian dana *Qardh al-Hasan* temporer yang disediakan pihak lain. Saldo dana *Qardh al-Hasan* adalah dana *Qardh al-Hasan* yang belum disalurkan pada tanggal tertentu.

Tentang laporan sumber dan penggunaan dana *Qardh al-Hasan*, PSAK No 59 (2002) mengaturnya sebagai berikut: bank syariah menyajikan laporan sumber dan penggunaan dana *Qardh al-Hasan* sebagai komponen utama laporan keuangan yang menunjukkan sebagai berikut:

- a. sumber dana *Qardh al-Hasan* yang berasal dari penerima
 - a) Infaq
 - b) Sedekah
 - c) Denda dan
 - d) Pendapatan non halal
- b. penggunaan dana *Qardh al-Hasan* untuk
 - 1) Pembiayaan dan
 - 2) sumbangan
- c. kenaikan atau penurunan sumber dana *Qardh al-Hasan*
- d. saldo awal dana *Qardh al-Hasan*
- e. saldo akhir dana *Qardh al-Hasan*

1. Pelaku Akuntansi *Qardh al-Hasan*

Pelaporan *Qardh al-hasan* disajikan tersendiri dalam laporan sumber dan penggunaan dana *Qardh al-hasan* tersebut bukan asset perusahaan. Oleh sebab itu, seluruhnya dicatat dengan akun dana kebajikan dan dibuat buku besar pembantu atas dana kebajikan berdasarkan jenis dana kebajikan yang diterima atau yang dikeluarkan.

a. Bagi Pemberi pembiayaan

1. Saat menerima dana sumbangan dari pihak eksternal, jurnal:

Dr. dana Kebajikan – Kas	xxx
Kr. Dana Kebajikan – Infak/sedekah/hasil wakaf	xxx

2. Untuk menerima dana yang berasal dari denda dari dan pendapatan nonhalal, jurnal:

Dr. dana Kebajikan – Kas	xxx
Kr. Dana Kebajikan – Denda/pendapatan Non Halal	xxx

3. Untuk pengeluaran dalam rangka pengalokasian dana *qardh al-hasan*, jurnal:

Dr. dana Kebajikan – Dana Kebajikan Produktif	xxx
Kr. Dana Kebajikan – kas	xxx

4. Untuk menerima saat pengambilan dari pembiayaan untuk *qardh al-hasan*, Jurnal:

Dr. dana Kebajikan – Kas	xxx
Kr. Dana Kebajikan – Dana Kebajikan Produktif	xxx

b. Bagi Pihak yang Meminjam

1. Saat menerima uang pembiayaan, jurnal:

Dr. kas	xxx
Kr. Utang	xxx
2. Saat pelunasan, jurnal:	
Dr. Utang	xxx
Kr. Kas	xxx
Keterangan: Dr = debitur	
Kr = kreditur	

F. Remodelling Pola Realisasi *Qardh al-Hasan* Pada Bank Syariah

1. Sistem Kerja Pembiayaan *Qardh al-Hasan* Di Perbankan Syariah

Menurut prinsip syariah tidak dilarang bagi kreditur untuk menerima jaminan dari debitur, yaitu jaminan atas pengembalian atau pelunasan pembiayaan dari kreditur kepada debitur (Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang al-Qardh). Sesuai prinsip syariah, jaminan tersebut dapat berupa barang (agunan), baik milik debitur sendiri maupun milik pihak ketiga. Dapat pula jaminan tersebut merupakan penjaminan/penanggungan yang diberikan oleh seorang penjamin/penanggung baik penjamin orang perorangan/individu maupun pembiayaan koperasi.¹⁸

Sebagaimana dalam pola kerja instrumen *Qardh al-Hasan* yang berlaku pada perbankan syariah, paling tidak ada beberapa hal yang perlu disoroti sebagai latar belakang masalah *Non Performing Loan (NPL)* pada produk ini yaitu: Tidak adanya jaminan peminjam, kurang adanya fokus pembinaan dan pemantauan yang intens dari

¹⁸Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: PT. Jayakarta Agung Offset, 2010). Hal. 315.

pihak perbankan syariah, dan produk *Qardh al-Hasan* dianggap sebagai produk tidak produktif.

Dari identifikasi masalah tersebut, tentu pihak perbankan secara psikologis perusahaan tidak akan memberikan perhatian lebih pada produk *Qardh al-Hasan* ini. Hal ini dikarenakan bahwa pada prinsipnya produk ini bukanlah produk yang *profitable*.

Namun apabila ditinjau ulang sesuai dari latar belakang masalah ini, justru capaian yang dihasilkan apabila produk ini dapat digunakan dalam memberdayakan masyarakat miskin dalam kegiatan produktif, maka pihak perbankan atau instansi yang berkepentingan dapat menilai dari awal calon usahawan yang dapat dibiayai dari produk komersil lainnya seperti akad jual beli maupun kerjasama dalam perbankan syariah. Oleh karena itu, perlu dirumuskan strategi baru untuk mengoptimalkan fungsi dari produk ini dan meminimalisir resiko NPL nya.

2. Remodelling Pola Realisasi Qardh al-Hasan

Remodelling dalam hal ini tidak dimaksudkan untuk merekonstruksi definisi *Qardh al-Hasan* yang sudah ada, akan tetapi pola realisasi *Qardh al-Hasan* yang dapat diidentikkan dengan pola pembiayaan pada LKS guna memberdayakan masyarakat dan memaksimalkan fungsi *Qardh al-Hasan* dalam perbankan syariah.

Lembaga Keuangan Syariah Mikro atau yang dikaji dalam hal ini secara umum pada pola kerja BMT, ditemukan pola yang efektif dalam pengembangan usaha mikro dengan metode optimasi fungsi ekonomi BMT, yaitu menggunakan model pembinaan khusus bagi pelaku usaha pemula dan mikro sebagai landasan awal untuk mengenalkan sistem industri yang dapat dikembangkan nantinya melalui modal dari dana komersil.

Model tersebut apabila dikonversi pada sistem peminjaman pada perbankan syariah dapat digambarkan dalam tahapan berikut. Pertama, perbankan memberikan dana *Qardh al-Hasan* pada pihak pengaju pembiayaan dengan identifikasi: dana sesuai yang dibutuhkan dan dana untuk usaha produktif (apabila yang diajukan diawal untuk usaha konsumtif).

Kedua, perbankan memberikan panduan pengelolaan dana untuk usaha konsumtif. Langkah ketiga adalah dengan memberikan pembinaan khusus untuk pengelolaan dana produktif dari produk *Qardh al-Hasan*. Selanjutnya mengevaluasi hasil usaha dan tata kelola dari usaha tersebut. Dan langkah terakhir adalah bank syariah memberikan fasilitas trading house bagi pihak pengelola dana produktif.

Langkah-langkah tersebut di atas perlu didukung dengan pembentukan komite atau divisi tersendiri untuk pengelolaan dana *Qardh al-Hasan* ini atau bisa diintegrasikan dalam divisi pembiayaan mikro perbankan tersebut yang sekarang sudah mulai bermunculan di beberapa perbankan syariah di Indonesia.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian

Secara sederhana dapat dikatakan bahwa penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang merupakan salah satu bentuk penelitian ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamia maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bias berupa bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya.

Metode ini menggunakan pendekatan *kualitatif* yaitu penelitian yang berusaha menangkap gejala secara holistic kontekstual melalui pengumpulan data dari subjek yang diteliti sebagai sumber langsung dengan instrument kunci penelitian sendiri, yaitu penelitian merupakan perencanaan, pelaksanaan penumpulan data, analisis, penafsiran data dan pada akhirnya ia menjadi pelapor hasil penelitiannya.

Adapun penelitian ini dilakukan pada Kantor PT. BNI Syariah cabang Makassar yang berlokasi di Jalan Pettarani. Dan adapun target waktu penelitian yaitu sekitar1 (satu) bulan.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini adalah normatif (melihat benar atau tidak secara syariah), yuridis (benar atau tidak berdasarkan peraturan perundang-undangan) dan sosiologis (kondisi dan fakta riilnya) pada obyek penelitian.

C. Jenis dan Sumber Data

Penelitian adalah penelitian pengamatan yang bertumpu pada sumber data berdasarkan situasi yang terjadi atau sosial situation. Sumber data penelitian yang penerapannya dilakukan pada jenis penelitian *kualitatif*. Tetapi dalam penelitian ini, sebatas pada sumber data atau informasi yang dijadikan sumber data penelitian ini. Penelitian ini tidak menggunakan populasi sampel, karena populasi dan sampel digunakan dalam penelitian yang bersifat *kuantitatif* sedangkan penelitian ini bersifat *kualitatif* dan tidak bermaksud menggeneralisasi hasil akhir penelitian dengan kesimpulan deduktif.

Jadi yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian ini adalah pimpinan seksi pembiayaan PT.BNI Syariah cabang Makassar, pegawai bagi analisis pembiayaan PT.BNIS yariah cabang Makassar, dan dokumen-dokumen/arsip.

Adapun analisa ini menggunakan 2 (dua) jenis data, yaitu:

1. data primer, adalah data yang diperoleh secara langsung dengan mengadakan wawancara dan observasi langsung pada perusahaan sebagai objek penelitian.
2. data sekunder, adalah data yang bersumber dari informasi dalam dalam daftar pustaka, serta bahan-bahan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

D. Instrumen Penelitian

Instrumen merupakan alat bantu yang amat penting dan strategi kedudukannya dalam keseluruhan kegiatan penelitian, karena data yang diperlukan untuk menjawab rumusan masalah penelitian diperoleh melalui instrumen. Berikut ini instrumen yang diigunakan peneliti, yaitu:

1. interview atau wawancara, yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan kepada sipeneliti.¹⁹
2. dokumentasi yaitu, penulisan pengambilan sejumlah data yang berkenaan atau berhubungan dengan masalah penelitian ini. Penerapan teknik dokumentasi dalam arti luashanya mengumpulkan arsip dokumen yang relevan untuk digunakan sebagai bahan penyempurnaan penelitian.

E. Tehnik Analisis Data

Data yang terkumpul kemudian diolah dengan menggunakan teknik deskriptif. Teknik analisa deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah analisa non statistic dengan pendekatan induktif yaitu suatu analisa data yang bertolak dari problem atau pernyataan maupun tema spesifik yang dijadikan fokus penelitian jika dikaitkan dengan penelitian ini, maka situasi strategi BNI Syariah dalam pemanfaatan dana *qard al-hasan* akan diamati lalu hasil pengamatan tersebut akan digambarkan sebagaimana adanya, baik berupa problem strategi pemanfaatan dana *qard al-hasan* derivasinya, melalui pernyataan sumber data dan tema penelitian itu sendiri dalam hubungannya dengan hasil pemanfaatan dana *qard al-hasan*.

Penulis menempuh tiga cara dalam menegolah data penelitian ini:

1. *reduksi* data adalah proses memilih, menyederhanakan, memfokuskan, mengabstraksi dan mengubah data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data dimaksud untuk menentukan data ulang sesuai dengan permasalahan penelitian.

¹⁹Mardalis, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009). Hal. 64

2. sajian data atau *display* data adalah suatu cara merangkai data dalam suatu organisasi yang memudahkan untuk membuat kesimpulan atau tindakan yang diusulkan. Sajian data pada penelitian ini adalah memilih data yang disesuaikan dengan kebutuhan peneliti.
3. *Verifikasi* atau penyimpulan data yaitu penjelasan tentang makna data dalam suatu konfigurasi yang secara jelas menunjukkan alur kausalnya, sehingga dapat diajukan proposisi yang terkait dengannya. Dalam penelitian ini dipakai untuk menentukan hasil akhir dari keseluruhan proses tahapan analisis, sehingga keseluruhan permasalahan dapat dijawab sesuai kategori data dan masalahnya. Pada bagian ini akan muncul kesimpulan-kesimpulan yang mendalam secara komprehensif dari data hasil penelitian.

F. Analisa SWOT

Pengertian Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Selanjutnya dikemukakan pula bahwa, Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).²⁰

Bertitik tolak penjelasan tadi, maka dapatlah dirumuskan bahwa analisis SWOT adalah kegiatan yang menghubungkan internal aspect yang berupa kekuatan dan kelemahan (*strength and weakness*) dan external factors yang berupa peluang dan ancaman (*opportunity and threat*) untuk menyusun strategi.

²⁰Rangkuti, Freddy, *Analisa SWOT Teknik Membeda Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001). Hal. 16

Kemudian analisis SWOT berkembang menjadi *SWOT'S Program Analysis*, yaitu penyusunan korelasi kondisi internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan (*strength and weakness*) serta factor luar berupa kesempatan dan ancaman (*opportunity and threat*) yang mempengaruhi suatu kegiatan guna menentukan langkah antisipasi atau solusi dan kegiatan-kegiatannya.

Adapun penjelasan secara rinci mengenai *SWOT'S Program Analisis*, yaitu:

1. *Strength* atau kekuatan, merupakan segala sesuatu yang dimiliki dan dapat memperlancar pendirian usaha tersebut atau pembuatan produk atau pelaksanaan proyek. Contoh: tenaga ahli, dana yang banyak, bahan baku yang murah, dan sebagainya.
2. *Weakness* atau kelemahan, yaitu ketidak adaan sumber yang diperlukan sehingga dapat menghambat kelancaran pendirian usaha atau pembuatan produk atau pelaksanaan proyek yang bersangkutan. Contoh: kekurangan dana, langkanya bahan baku, mahalnya tenaga kerja, dan lain-lain.
3. *Opportunity* atau kesempatan/peluang, ialah factor luar yang dapat memperluas kegiatan yang akan dilakukan. Contoh: produk baru akan laku di pasaran produk lain yang belum ada.
4. *Threat* atau ancaman/tantangan, yakni factor luar yang dapat mempersempit kegiatan yang akan dilakukan. Contoh: pesaing, keadaan kurang aman, dan sejenisnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah

PT. Bank BNI Syariah adalah salah satu lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang perbankan. Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah ditahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasi Unit Usaha Syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerepakan strategi pengembangan jaringan cabang syariah adalah sebagai berikut:

1. berdirinya Unit Usaha Syariah BNI
 - a) Terpaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah, Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan, dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.
 - b) Pada tahun 1999 dibentuk Tim Proyek Cabang Syariah dengan tujuan untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan syariah BNI yang beroperasi pada tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI. Pada awal berdirinya, UUS BNI terdiri atas 5 kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin.
 - c) BNI Syariah Makassar dibuka pada tahun 2001.
 - d) Pada tahun 2002, UUS BNI mulai menghasilkan laba dan pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* yang didalamnya termasuk rencana

Independensi BNI Syariah pada tahun 2009-2010. Pada tahun 2005 proses independensi BNI syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI.

- e) Pada tahun 2009, BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang hingga pada pertengahan tahun 2010 telah memiliki 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.
- f) Disamping itu, UUS BNI senantiasa mendapatkan dukungan teknologi informasi dan penggunaan jaringan saluran distribusi yang meliputi kantor cabang BNI, jaringan ATM BNI, ATM Link serta ATM Bersama, 24 jam layanan BNI call, dan juga *internet banking*.

2. Pemisahan (Spin Off) Unit Usaha Syariah BNI

- a) Proses *spin off* dilakukan dengan beberapa tahapan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia.
- b) Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah, dengan surat nomor 12/2/DPG/DPBS tanggal 8 Februari 2010 perihal Izin Prinsip Pendirian PT. Bank BNI Syariah.
- c) Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani Akta nomor 159, Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk ke dalam PT Bank BNI Syariah dan akta nomor 160, akta pendirian PT bank BNI Syariah, yang keduanya di buat di hadapan Aulia Taufani, Sebagai Pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta, Selanjutnya akta pendirian tersebut telah

memperoleh pengesahaan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Republik Indonesia nomor AHU015574.AH.01, Tanggal 25 Maret 2010.

- d) Izin Usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank BNI Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010.

BNI Syariah cabang Makassar di buka pada tahun 2001 bersama dengan kantor cabang lain di Jakarta Timur, Jakarta Selatan, Bandung dan Padang. Keputusan BNI untuk membuka Divisi Usaha Syariah merupakan jawaban terhadap tuntutan pasar. Hal ini ditunjang dengan landasan hukum yang jelas dan kondisi yang memungkinkan pengalaman BNI beroperasi sebagai bank umum konvensional selama lebih 50 tahun. Selain itu, didukung pula dengan orang-orang yang kapabel dan berkompeten di bidang Syariah Islam yang duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah (DPS).

Selain adanya faktor legal yang mendukung, pertimbangan lain bagi Bank Negara Indonesia untuk memberikan pelayanan Perbankan syariah adanya peluang bisnis yang besar. Pertama, mayoritas penduduk Indonesia adalah pemeluk agama Islam yang tentunya memiliki keinginan untuk menjalankan syariah Islam dengan sebaik-baiknya. Kedua, dengan prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama Perbankan syariah, diharapkan Bank Negara Indonesia dapat memaksimalkan retur sehingga dapat meningkatkan kinerja Bank Negara Indonesia Syariah secara keseluruhan.

Namun demikian dalam kegiatan penghimpunan dana, pembiayaan maupun sistem akuntansinya, sama sekali terpisah dengan BNI konvensional yang melakukan kegiatan perbankan umum. Hal ini dilakukan untuk memenuhi ketentuan yang berlaku dan menjaga agar kegiatan usaha BNI Syariah tidak melanggar prinsip-prinsip syariah Islam.

Terdapat 2 (dua) hal pendorong bagi BNI untuk melakukan *spin off* UUS BNI pada tahun 2010 tersebut, yakni sebagai berikut:

1. Aspek Eksternal

Pertimbangan utama dari eksternal adalah regulasi, pertumbuhan bisnis, dan kesadaran konsumen yang kian meningkat. Regulasi untuk industri Perbankan Syariah kian kondusif dengan dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tanggal 7 Mei 2008 mengenai Surat Berharga Syariah Negara, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/2009 tentang Unit Usaha Syariah, Peraturan Bank Indonesia nomor 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah dan penyempurnaan ketentuan pajak termasuk pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap produk yang berdasarkan prinsip jual beli. Hal tersebut merupakan langkah strategis bagi perkembangan industri perbankan syariah di masa depan.

Aspek eksternal berikutnya adalah dari sisi kesadaran konsumen yang kian meningkat. Dari hasil *survey* yang dilakukan di tahun 2000-2001 di beberapa propinsi di Jawa dan Sumatra bahwa nasabah masih meragukan kemurnian prinsip syariah terhadap bank syariah yang dioperasikan secara *Dual Banking System (UUS)*.

2. Aspek Internal

Dari aspek Internal UUS BNI, sebagaimana telah ditetapkan dalam *Corporate Plan* Tahun 2003 bahwa status UUS bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan. Oleh karenanya dalam pengembangan bisnisnya UUS BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk system, prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen.

Disisi lain UUS BNI juga telah memiliki sumber daya dalam bentuk jaringan, dukungan teknologi informasi, serta sumber daya dalam bentuk jaringan, dukungan teknologi informasi, serta sumber daya manusia yang memadai dan kompeten sehingga mampu menjadi sebuah entitas bisnis yang independen.

Selain itu terdapat alasan yang lebih spesifik untuk dilakukannya *spin off*, yakni:

- a) memanfaatkan keunggulan sebagai salah satu yang pertama dalam industry perbankan syariah.
- b) menciptakan profil di pasar untuk menjaring investor potensial baik domestic maupun global.
- c) mengelola usaha yang lebih bersifat independen dan strategis.
- d) semakin mudah berkompetensi, kian ulet, dan fleksibel dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis ke depannya.
- e) pemisahan (*spin off*) akan mendorong akan berjalannya praktik-praktik terbaik (market best practice) dan tata kelola perusahaan yang baik dalam pengelolaan

bisnis BNI Syariah sehingga pada gilirannya akan menciptakan efisiensi dan produktifitas bisnis yang lebih baik.

Dari aspek strategis dengan dilakukannya *spin off* diharapkan akan member sejumlah manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan, antara lain sebagai berikut:

- a) akselerasi pengembangan usaha syariah yang lebih mudah
- b) meningkatkan kualitas kepercayaan dan citra
- c) meningkatkan produktivitas dan efisiensi
- d) meningkatkan struktur permodalan
- e) memberikan manfaat bagi pemegang saham
- f) mendukung rencana percepatan pertumbuhan perbankan syariah
- g) mempertajam kompetensi instan perbankan syariah

B. Visi Dan Misi

Visi BNI Syariah “Menjadi Bank Syariah pilihan Masyarakat yang Unggul dalam Layanan dan Kinerja”. Adapun Misi BNI Syariah:

1. memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah,
2. memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor,
3. menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah,
4. memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan,
5. menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

C. Tugas Dari Setiap Unit

1. Pemimpin Cabang

- a) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas cabang dalam usaha memberikan layanan unggul kepada nasabah, mengendalikan dan

meningkatkan kualitas bisnis di daerah kerjanya dan menyelenggarakan administrasi perusahaan.

- b) Bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan fungsi manajemen secara utuh, konsisten dan continue.
- c) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan tujuan yang akan dicapai.

2. Pemimpin Bidang Operasional

- a) Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *front office* dan *back office* dengan mengupayakan pelayanan optimal
- b) Menyelia dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahinya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan atau penyempurnaan atas semua hasil pemeriksaan oleh audit *intern/ekstern* telah dilakukan sesuai dengan rencana dan sarana perbaikan dan penyempurnaan yang di berikan oleh auditor.
- c) Memberikan advis atau konsultasi dan membahas masalah yang berkaitan dengan administrasi pembiayaan, pembiayaan bermasalah, keuangan, logistik, umum dan kepegawaian serta administrasi dalam negeri dan kliring.

3. Unit Pemasaran Pembiayaan

- a) Melakukan pemasaran dan pembiayaan.
- b) Unit pemasaran bertugas mengelola kredit nasabah dan mengeluarkan laporan-laporan penunjang kredit.

4. Unit Pemasaran Dana

Menggali calon nasabah dan membina hubungan yang baik dalam rangka peningkatan bisnis dan mengupayakan pencapaian target yang telah ditetapkan.

5. Unit Operasional

- a) Mengelola administrasi pembiayaan, dan pemantauan pemberi pembiayaan.
- b) Mengelola transaksi dan administrasi kliring.
- c) Membuat laporan pembiayaan ke Bank Indonesia (BI) dan manajemen Bank Negara Indonesia (BNI)

6. Unit Keuangan dan Umum

- a) Mengelola sistem otomasi di cabang-cabang pembantu.
- b) Memeriksa kebenaran atau akurasi transaksi keuangan.
- c) Mengelola data informasi tentang kondisi keuangan cabang dan rekening nasabah.
- d) Mengelola laporan cabang: output harian laporan Bank Indonesia (BI) atau laporan harian lainnya.
- e) Mengelola administrasi kepegawaian, kebutuhan logistik dan administrasi umum.

7. Unit Pelayanan Nasabah

- a) Melayani semua jenis transaksi kas atau tunai, pemindahan dan *kliring*.
- b) Menyediakan informasi dan melayani transaksi produk atau jasa dalam negeri dan luar negeri.
- c) Melayani kegiatan eksternal (*payment point*, kas mobil, kantor kas dan cabang pembantu).

- d) Mengelola rekening atau transaksi giro, tabungan, deposito, ONH (Ongkos Naik Haji) dan kiriman uang.
- e) Membuat laporan ke Bank Indonesia (BI).

8. Unit Branch Quality Assurance (BQA)

Unit tersebut merupakan unit yang berdiri sendiri (*Independent*) dan tidak di bawahhi oleh pemimpin cabang melainkan langsung di bawahhi divisi kapetuhan. Unit tersebut sebelumnya di sebut *control intern*. Tugas-tugas pokoknya adalah:

- a) melakukan pengawasan dengan cara melaksanakan pemeriksaan terhadap aktivitas unit sehari-hari
- b) melakukan pemeriksaan atau aktivitas unit harian, berkala atau mendadak.
- c) menindaklanjuti temuan audit, baik secara internal maupun eksternal

D. Produk-Produk Perusahaan

1. Produk Individu

a) IB Hasanah Card

Merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) nomor S4/DSN-MUI/IX/2006 tentang Syariah Card.

b) Griya IB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan yang merenovasi rumah termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

c) Gadai Emas iB Hasanah

Disebut juga pembiayaan *rahn* merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta kasesorisnya) dan nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.

d) Talangan Haji iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapat nomor *seat* porsi haji dengan menggunakan akad ijarah. Talangan Haji iB Hasanah dapat diberikan kepada nasabah yang sudah memiliki Tabungan iB THI Hasanah.

e) Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan iB Haji Hasanah didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji.

f) Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah hadir untuk memenuhi kebutuhan Anda dalam mengelola dana serta melakukan transaksi sehari-hari. Tabungan iB Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada *merchant* berlogo MasterCard di seluruh dunia. Selain itu, tabungan iB Hasanah juga dapat diakses melalui *internet banking*, *SMS banking*, dan *phone banking*. Tabungan iB Hasanah dapat dibuka, ditarik, dan setor di seluruh cabang BNI.

g) Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah adalah produk turunan dari Tabungan iB Hasanah yang ditujukan untuk individu yang menginginkan layanan lebih dan diberikan fasilitas *executive lounge* di bandara kota-kota besar di Indonesia.

h) Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah tabungan perencanaan dalam mata uang rupiah yang digunakan untuk mewujudkan rencana masa depan, misalnya untuk dana pendidikan, umroh, pernikahan dan liburan.

i) Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau asset tetap dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan dalam syariah Islam.

2. Produk Usaha Kecil

a) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Produk yang ditujukan untuk usaha kecil atau usaha perorangan yang menginginkan catatan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan. Tabungan iB Bisnis Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada *merchant* berlogo MasterCard di seluruh dunia. Selain itu, Tabungan iB Bisnis Hasanah juga dapat diakses melalui *internet banking*, *SMS banking*, dan *Phone Banking*. Tabungan

iB Hasanah dapat dibuka, tarik, dan setor di seluruh cabang BNI. Tabungan ini dilengkapi dengan fasilitas *executive lounge*.

b) Giro iB Hasanah

Rekening giro yang dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan. Giro iB Hasanah dapat diandalkan karena mempunyai banyak fasilitas dan keunggulan

c) Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

d) Tunas Usaha iB Hasanah

Pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang fleksible namun belum bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan instruksi Presiden nomor 6 tahun 2007.

e) CCF iB Hasanah

Pembiayaan yang dijamin dengan *cash* yaitu dijamin dengan simpanan/investasi dalam bentuk deposito, giro dan tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

f) Linkage Program iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah

(LKS) seperti BMT, BPRS, KJKS dan lainnya untuk disalurkan kepada *end user* (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping

g) Kopkar Kopeg iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan mudharabah produktif di mana BNI Syariah sebagai pemilik dan menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai (Kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah kepada *end user*/karyawan.

h) Usaha Kecil iB Hasanah

Pembiayaan Syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

3. Produk Institusi

a) Usaha Besar iB Hasanah

Pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbadan hukum yang berada pada skala menengah dan besar dalam mata uang rupiah maupun valas.

b) Sindikasi iB Hasanah

Pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah bersama dengan perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek atau usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diaminstrasikan oleh Agen yang sama pula

c) Multifinance iB Hasanah

Merupakan pola kerjasama pemasaran dengan *dealer* dilatarbelakangi dengan pola *execiting*, kepada *multifinance* untuk usahanya di bidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

d) Pembiayaan Kerjasama dengan Dealer iB Hasanah

Pola kerjasama pemasaran dengan *dealer* dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak.

e) Fleksi iB Hasanah

Kerjasama dengan perusahaan lembaga/instansi dalam rangka pembiayaan kepada pegawainya. Dalam kerjasama ini perusahaan pendebetn gaji untuk kepentingan angsuran pegawai.

f) Cash Management

Jasa pengelolaan seluruh rekening seperti *corporate internet banking* yang dapat digunakan oleh perusahaan/lembaga/instansi. Produk ini dilengkapi dengan fasilitas *virtual account*.

g) Payment Center

Kerjasama BNI Syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah tagihan listrik dan sebagainya.

h) Payrol Gaji

Layanan Pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/isntansi pembayaran gaji untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit rekening karyawannya.

Selain produk-produk institusi tersebut diatas, BNI Syariah juga menyediakan pembiayaan *onshore*, pembiayaan anjak utang dan anjak piutang, pembiayaan ekspor, L/C impor, Garansi Bank, SKBDN, SKB-DK, Kiriman uang , kliring, RTGS, dan Deposito iB Hasanah.

1. iB Hasanah Card

Penerbitan iB Hasanah Card didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 54/DSN-MUI/X/2006 mengenai Syariah Card dan surat persetujuan dari Bank Indonesia No.10/337/DPbs tanggal 11-3-2008.

Sesuai dengan fatwa diatas, Syariah Card didefinisikan sebagai kartu yang berfungsi seperti Kartu Kredit yang hubungan hukum antara pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.

2. Akad iB Hasanah Card

Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006

a) Kafalah

BNI Syariah adalah penjamin bagi pemegang kartu iB Hasanah Card terhadap *merchant* atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi antara pemegang kartu dengan *merchant* dan atau penarikan uang tunai di Bank Lain.

b) Qard

BNI Syariah adalah pemberi pembiayaan kepada pemegang iB Hasanah Card atas seluruh transaksi penarikan tunai dengan menggunakan iB Hasanah Card dan Transaksi pembiayaan dana.

c) Ijarah

BNI Syariah adalah [enyedia jasa system pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang kartu. Atas ijarah ini, pemegang kartu dikenakan *fee* (ujrah).

d) Keunggulan iB Hasanah Card

Adapun keunggulan iB Hasanah Card dibandingkan produk kartu yang lain:

- 1) sesuai syariah
- 2) adil, transparan dan Komperatif
- 3) tidak dapat digunakan ditempat Non Halal, bahwa produk ini tidak dapat digunakan di tempat tempat yang tidak sesuai dengan syariah, misalnya tempat perjudian, took minuman keras dan hiburan malam.

E. Hasil Penelitian

1. Proses Distribusi/Penyaluran Dana *Qard al-Hasan* Pada PT. BNI Syariah

Dasar pembiayaan *qard al-hasan* diberikan kepada:

- a) Mereka yang memerlukan pembiayaan konsumtif jangka pendek untuk tujuan yang sangat urgen
- b) Para pengusaha kecil yang kekurangan dana tetapi mempunyai prospek bisnis yang sangat baik.

- c) Distribusi/penyaluran dana *qard al-hasan* oleh PT. BNI Syariah cabang Makassar itu kepada siapa saja yang membutuhkannya.²¹ Hal ini sesuai dengan hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Penyaluran dana *qard al-hasan* kepada siapa saja yang membutuhkannya. Orang yang membutuhkan uang dari dana *qard al-hasan* adalah orang-orang yang dalam keadaan terdesak. Penyaluran dana *qard al-hasan* untuk masyarakat, karena tujuan dana *qard al-hasan* untuk masyarakat kecil”.²²

Qard al-hasan bertujuan untuk diberikan kepada orang yang membutuhkan atau tidak memiliki kemampuan finansial, untuk tujuan sosial atau untuk kemanusiaan. *Qard al-hasan* adalah suatu perjanjian lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, di mana peminjam tidak berkewajiban untuk mengembalikan apa pun kecuali modal pembiayaan. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“BNI Syariah melakukan pembiayaan untuk tujuan komersil, maka dengan ini *qard al-hasan* bertujuan untuk sosial. Jadi dalam *qard al-hasan* pada PT. BNI Syariah tidak ada margin atau bagi hasil, pokok kembali pokok”.

Sumber untuk memberi pembiayaan tunai kebajikan *qard al-hasan*:

- a) Seperti diutarakan dimuka bahwa *qard hasan* merupakan pembiayaan lunak tanpa bunga atau margin keuntungan sebesar apapun dari pokok. Sebagai akibat bank tidak dapat apapun dari skema pembiayaan ini.
- b) Semakin besar dana bank yang dialokasikan untuk pembiayaan *qard al-hasan* akan semakin kecil memperoleh laba dari bank tersebut.

²¹ Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Anotonio, *Ada Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1992). Hal. 34.

²²Wawancara Dengan Muliadi Tompo, *Bagian Asisten Operation PT. BNI Syariah Cabang Makassar*, (Makassar: Kantor Cabang BNI Makassar, 18 Juli 2014).

- c) Mengingat *qard al-hasan* merupakan fasilitas untuk pengusaha kecil dan sangat kecil maka dana ini dapat diambil dari dana badan badan amal zakat infak dan sedekah.²³Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Asal dana *qard al-hasan* PT. BNI Syariah cabang Makassar dari dana zakat, infak, sedekah dan penghasilan non halal. Penghasilan non halal maksudnya dari pembiayaan komersil. Apabila pembiayaan komersil misalnya mau membeli mobil, kemudian dalam proses melanggar syariah diketahui Dewan Syariah, karena setiap peluncuran pembiayaan diawasi oleh Dewan Pengawasan Syariah yang menentukan itu halal atau non halal, dan kalau ada proses yang dilanggar itu otomatis bagi hasil atau keuntungan yang didapat dalam pembiayaan komersil akan masuk dalam penghasilan non halal, dana non halal tersebut yang disalurkan untuk dana-dana”.

Syarat-syarat tertentu untuk menerima dana *qardh al-hasan* adalah orang-orang yang sangat membutuhkan dana tersebut dan PT. BNI Syariah cabang Makassar harus mengetahui keadaan yang akan meminjam dana *qard al-hasan*. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Syaratnya memang orang-orang yang sangat membutuhkan. Biasanya masyarakat penerima dana *qardh al-hasan* mendapat rekomendasi dari orang yang sudah mengenal orang-orang di BNI Syariah, dan kebanyakan yang mengambil dana *qard al-hasan* dari pegawai BNI Syariah sendiri seperti keluarga dari pegawai, karyawan, security dan lain-lain. Karena secara umum *qard al-hasan* belum terlalu buming dan biasanya masih untuk sekitar karyawan BNI Syariah. Untuk *qard al-hasan* memang belum terlalu dipublikasikan, karena dana *qard al-hasan* untuk yang sangat membutuhkan baru bisa dibiayai. Biasanya dari mulut ke mulut disampaikan bahwa BNI Syariah bisa membrikan dana sekian, dana 5 juta kembali 5 juta yang terpenting adalah ada usahanya dan betul-betul membutuhkan”.

Biasanya *qard al-hasan* ditawarkan oleh bank kepada para pengusaha kecil yang tidak memiliki kemampuan untuk mendapatkan pembiayaan dari sumber lain

²³Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Anotonio, *Ada Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1992). Hal. 35.

dan nasabah itu sendiri yang datang ke BNI Syariah. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Otomatis masyarakat harus yang datang kepada BNI Syariah cabang Makassar, misalnya si A mau membuka usaha kecil, akan tetapi ada usaha yang akan dirintis oleh karena itu yang dibutuhkan PT. BNI Syariah cabang Makassar yaitu apakah betul ada usaha si A yang akan dilakukan kemudian berapa nominalnya yang dibutuhkan si A untuk usahanya”.

Penerima *qard al-hasan* merupakan pengusaha golongan ekonomi lemah yang terbatas modal, kurang ataupun tidak mempunyai pencatatan secara baik dalam pengelolaan finansial maupun pengelolaan usahanya dalam pemberian pembiayaan ini tanpa adanya jaminan.

Dalam praktik bank syariah, bank memberikan pembiayaan dana kepada nasabah yang membutuhkan. Nasabah debitur wajib mengembalikan seluruh jumlah pembiayaan yang diterimanya pada waktu yang telah disepakatibai secara angsuran atau pun sekaligus.²⁴ Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“*Qard al-hasan* tidak ada jaminan jadi otomatis yang dibutuhkan PT. BNI Syariah cabang Makassar adalah kepercayaan dari orang yang dipinjamkan dana (nasabah). Misalnya PT. BNI Syariah cabang Makassar meminjamkan dana kepada nasabah berjumlah Rp5.000.000, berarti nasabah mengembalikan pembiayaan sebesar Rp 5.000.000 pula secara berangsur maupun sekaligus. Anggusuran tersebut tergantung nasabah barapa lama mengangsur setiap bulannya tanpa ada margin atau bunga didalamnya”.

Pungutan biaya layanan yang tidak seberapa atas pembiayaan ini dibolehkan asalkan berdasarkan atas biaya pengurusan pembiayaan sesungguhnya, dan tidak dikaitkan dengan jumlah atau batas waktu pembiayaan. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

²⁴Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: PT. Jayakarta Agung Offset, 2010). Hal. 315.

“Dilihat dari kemampuan nasabahnya bisa mengangsur. Jadi apabila ada tunggakan akan dikenakan denda, namun apabila nasabah membayar tepat waktu maka tidak dikenakan denda. Misalnya nasabah 2 bulan pengangsurannya menunggak, maka pengangsurannya diperpanjang”.

2. Penggunaan/Pemanfaatan oleh pihak Penerima Dana *Qard al-Hasan*

Sejauh ini dana *qard al-hasan* di PT. BNI Syariah cabang Makassar yang disalurkan kepada Masyarakat dikembalikan kurang lebih 85% lancar. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Kalau dibilang lancar sekitar 85% karena ada juga ditengah jalan tidak bisa mengembalikan lagi. Ya mau diapa, kalau tidak bisa dikembalikan lagi, misalnya usahanya tidak mendukung dan ditengah-tengah usahanya mengalami bangkrut atau usahanya macet, sehingga tidak bisa mengembalikan dana pembiayaannya”.²⁵

Jika peminjam mengalami kerugian bukan kelalaiannya maka kerugian tersebut dapat mengurangi jumlah pembiayaan. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Apabila terjadi kerugian maka PT. BNI Syariah cabang Makassar harus melihat usaha si peminjam, apakah usaha si peminjam sudah tidak jalan lagi sama sekali. Karena tidak adanya jaminan berarti BNI Syariah tidak eksekutif si peminjam. Memang tujuan bukan untuk komersil tetapi hanya untuk dana-dana bantuan. Siapa yang butuh datang, jadi kalau kalau mengembalikan berarti uang yang dikembalikan akan diputar lagi untuk masyarakat lain. Jadi kalau uang yang dipinjamkan tidak dikembalikan otomatis dana *qard al-hasan* akan berkurang”.

Skema *qard al-hasan* sifatnya bisa bergulir jika diperuntukan bagi sektor usaha produktif dan konsumtif. Bila terjadi bencana alam atau banjir BNI Syariah cabang Makassar menggunakan dana *qard al-hasan*. Dalam rangka pelaksanaan *corporate social responsibility* (CSR), semestinya mengambil inisiatif untuk

²⁵Wawancara Dengan Muliadi Tompo, *Bagian Asisten Operation PT. BNI Syariah Cabang Makassar*, (Makassar: Kantor Cabang BNI Makassar, 18 Juli 2014)

menyisihkan sebagian dari keuntungannya untuk disalurkan kepada masyarakat usaha kecil dalam bentuk *qard al-hasan*. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Bisa juga menggunakan dana *qard al-hasan* akan tetapi PT. BNI Syariah dana alokasi lain namanya CSR bantuan dana sosial akan tetapi bantuan yang tidak ada pengembaliannya (bantuan murni) sedangkan *qard al-hasan* ada uang pengembalian dari jumlah yang dipinjamkan”.

Adapun kebutuhan konsumtif dan kebutuhan produktif. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“kebutuhan konsumtif untuk orang yang terdesak, yang bukan untuk tujuan kehidupan sehari-hari. *qard al-hasan* pembiayaan-pembiayaan jangka pendek atau pembiayaan-pinjam untuk orang yang sangat membutuhkan dan sama sekali tidak ada sumbernya, kemungkinan dana tersebut untuk biaya rumah sakit atau untuk orang yang mau membayar pengobatan. Jadi kalau untuk kebutuhan produktif, misalnya untuk usaha dan membutuhkan modal kami memberikan uang untuk usaha”.

Qard al-hasan adalah utang yang dapat diberikan baik dalam bentuk uang atau dalam bentuk barang yang dipinjam, BNI Syariah tidak memberikan bantuan dalam bentuk barang. Berikut hasil kutipan wawancara dengan informan:

“Di PT. BNI Syariah selama ini menyalurkan dalam bentuk uang. Misalnya untuk kebutuhan produktif kami memberikan uang yang biasanya untuk usaha masyarakat sudah ada akan tetapi modal yang dimiliki tidak mencukupi jadi *qard al-hasan* disini hanya untuk menambahkan modal untuk membuka usaha. Kalau untuk merintis, pemula seperti usaha tambal ban untuk membeli kompresor kami tidak membelikan kompresor akan tetapi kami memberikan uang untuk membelikan kompresor.”

F. Analisa SWOT PT. BNI Syariah Cabang Makassar

Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara

bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Sebelum kita melakukan analisis lingkungan dengan analisis SWOT, paling tidak ada lima yang harus diperhatikan, yang acapkali merupakan problem dari mengimplementasikan analisa SWOT dilapangan yaitu:

1. hati-hati, jangan sampai salah dalam menghubungkan faktor internal dan eksternal.
2. jangan terpukau hanya pada faktor kekuatan saja, sedangkan kelemahan yang sangat sensitif justru dilupakan.
3. jangan meremehkan faktor tantangan, betapapun kecilnya dia.
4. sebaliknya, juga jangan berlebihan atau terlalu memperhatikan kelemahannya.
5. jangan meletakkan kereta di depan kuda, artinya jangan bersikap dulu, strategi dan planning belakangan.

Selanjutnya akan dijelaskan tehnik analisa SWOT yang di lakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Makassar, yaitu:

a. faktor Internal yang berasal dari dalam lingkungan perusahaan yang berupa kekuatan dan kelemahan perusahaan

1) Strength (Kekuatan)

Dalam hal ini perusahaan perlu melihat terlebih dahulu kekuatan yang dimiliki, sekalipun kekuatan ini tidak sepenuhnya merupakan keunggulan bersaing, yang penting perusahaan adalah memiliki kekuatan yang relatif besar untuk faktor mikro dibanding pesaingnya. Adapun kekuatan yang dimiliki PT. BNI Syariah Cabang Makassar dalam *qard al-hasan* yaitu sebagai berikut:

- a) memiliki lokasi yang strategis.
- b) pelayanan yang maksimal yang akan berpengaruh pada respon dan minat masyarakat atau nasabah karena mereka menjadi puas dan percaya, karena sebagai bank, hal yang paling penting harus ditonjolkan adalah pelayanan.
- c) produk yang ditawarkan adalah produk syariah.
- d) jaringan PT. BNI Syariah cabang Makassar yang sangat luas dari tingkat kecamatan, kabupaten, kota, bahkan sampai propinsi mempunyai kantor cabang, sehingga memudahkan untuk masyarakat melakukan transaksi.

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

Selama ini belum terlihat secara jelas kelemahannya, karena sampai saat ini masih mengalami perkembangan nasabah *qard al-hasan*. Walaupun pencapaian kemajuan yang dicapai belum sepenuhnya sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Adapun kelemahannya adalah:

- a) masih kurangnya sosialisasi, sehingga masyarakat kurang begitu mengetahui tentang *qard al-hasan*, dan ini yang menghambat kemajuan yang belum maksimal.
 - b) kurangnya jaringan pemasaran yang langsung ke nasabah
- b. Faktor Eksternal yang berasal dari luar lingkungan perusahaan peluang dan ancamana*

1. *Opportunities* (Peluang)

Peluang-peluang yang ada pada *qard al-hasan* pada PT. BNI Syariah Cabang Makassar adalah:

- a) Banyaknya masyarakat yang membutuhkan dana cepat, dimana perlu biaya mendadak dan tanpa harus banyak prosedural yang rumit, sehingga hal ini menjadi peluang dalam *qard al-hasan*.
- b) Meningkatnya kesadaran kaum muslimin dalam melakukan akses pada perbankan syariah, sehingga ini dapat menjadi peluang dalam mengembangkan *qard al-hasan*

2. *T threats* (ancaman)

Dalam pengembangan keunggulan atau kekuatan untuk meraih kesempatan perusahaan akan menghadapi tantangan ataupun hambatan, yaitu berupa kecenderungan yang tidak menguntungkan dan dapat mengancam kedudukan perusahaan apabila tidak diantisipasi dengan aktifitas yang terpadu. Ancaman yang dihadapi PT. BNI Syariah Cabang Makassar antara lain:

- a) perputaran dana yang kurang efektif
- b) kurangnya kesadaran masyarakat untuk membayar zakat, infak dan sedekah agar dapat menambah dana pada *qard al-hasan* dan bisa dimanfaatkan masyarakat kecil.
- c) belum mempublikasikan kepada masyarakat akan *qard al-hasan*

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dalam pembahasan yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, kesimpulan tersebut ialah sebagai berikut:

1. manfaat yang bias dilihat dari program *qard al-hasan* dalam pembiayaan usaha kecil menengah, dapat berhasil dalam pendapatan ekonomi. Terbukti dengan berkembangnya (membuka usaha lain) usaha sipeminjam. Dan dengan merespon sipeminjam dalam mengembalikan pembiayaan artinya perekonomian sipeminjam meningkat dan terbantuan.
2. Factor penghambat program *qard al-hasan* ini adalah dana, artinya kurangnya pemasukan dana mengakibatkan tidak berjalannya dengan baik program ini, kurang ketatnya dalam melakukan survei, dan sering kali tidak ditaatinya syarat-syarat yang sudah ditentukan hal ini dikarenakan masih kentalnya sifat kedermawanan, banyaknya peminjam diberikan modal tetapi sudah diberikan modal malah menyalahgunakan kepercayaan yang diberikan, kurangnya pengalaman berdagang dari peminjam.

B. Saran-Saran

Pada tahap ini penulis dalam proses penelitian dan penyusunan skripsi ini memberikan saran dan masukan positif PT. BNI Syariah Cabang Makassar yang menjalankan *qard al-hasan* dapat berjalan baik.

1. PT. BNI Syariah Cabang Makassar hendaknya menjalankan fungsi manajemen dalam program *qard al-hasan* dengan perencanaan dan pelaksanaan yang benar-benar sesuai.
2. Program *qard al-hasan* ini dapat dikembangkan dan diperluas sehingga bisa menjangkau para pengusaha kecil di lingkungan-lingkungan miskin agar kehidupan mereka bias lebih baik dengan modal zakat, infak, sedekah, pendapatan non halal dan dapat meningkatkan perekonomian mereka.
3. Perlunya peningkatan pengawasan terhadap kinerja seluruh mustahiq yang meminjam modal, profesionalisme mutlak diperlukan untuk menjamin seluruh program *qard al-hasan*.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Dan Terjemahannya, Bandung: PT. Syaamil Cipta Media, 2005.
- Abdurahim, Ahim dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah: Teoridan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Adnan, M. Akhyar, *Tren Ekonomi Dunia dan Peluang Ekonomi Islam dalam Memasuki Milenium III Journal Sinergi: Kajian Bisnis dan Manajemen*, Yogyakarta: PMM UII, 1999.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teorike Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Antonio, Muhammad Syafi'i dan Karnaen Perwataatmadja, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bakhti Wakaf, 1992.
- Arifin, Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Alfabet, 2003.
- Chaudhry, Sharif Muhammad, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*, Jakarta: Kencana Prenada Media group, 2012.
- Haerudin, Didin, <http://hd-style.blogspot.com/2011/09/analisis-swot.html>, 01/20/2014.
- <http://qavad.wordpress.com/2010/05/03/qardhul-hasan>.
- Huda, Nurul dan Heykal, Mohamad, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoreties dan Praktis*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Majah, Imam Ibnu, *Sunan Ibnu Majah*, Barut Libanon: Dar Al-Kutubi Al-Ilmiah, t.t.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004
- Latifah, M. Algaouddan Mervyn K. lewis, *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik, Prospek*, Jakarta: Serambi.
- Lubis, Ibrahim, *Ekonomi Islam suatu Pengantar 11*, Jakarta: kalam Mulia, 1995.
- Mahmuddin, As. Haji, *Melacak Kredit Bermasalah*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2001.

- Muliadi Tompo, *Wawancara*, PT. BNI Syariah Cabang Makassar: 2014.
- Muslehuddin, Muhammad, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004.
- Muin, Rahmawati, *Akuntansi Syariah (PSAK Syariah)*, Makassar: Alauddin University Press, 2012.
- Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1998.
- Nurhayati, Sri – wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Rangkuti, Feredy, *Analisa SWOT Teknik Membeda Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Sitanggal, K. Anshori Umar dkk, *Terjemahan Tafsir al-Maragi*, Semarang: PT. Karya Toha Putra Semarang, 1992
- Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha kecil dan Menengah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2001.
- Sumirto, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga terkait: BMI dan TAKAFUL di Indonesia*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Jakarta: PT. Jayakarta Agung Offset, 2010.
- Wiyono, Slamet, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah berdasarkan PSAK dan PAPSI*, Jakarta: Penerbit PT Grasindo Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005.
- Yasin, M.Nur, *Hukum Ekonomi Islam*, Malang: UIN Malang Press, 2009.

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis, yaitu Nurhikmah lahir di Lande. Pada tanggal 8 Oktober 1990, merupakan anak ke-2 dari 5 bersaudara dari pasangan Bapak Drs. Nurdin (almarhum) dan Wa Age S.Pd., Bio.

Adapun riwayat pendidikan penulis, yaitu pada tahun 1996 lulus dari TK Limbo Wolio. Kemudian melanjutkan SD di Lande kec. Sampolawa, Kab. Buton SULTRA namun tidak menyelesaikan dan kembali ke kota Bau Bau untuk mengulangi sekolah pada SD Negeri 4 Katobengke, Bau Bau SULTRA dan lulus pada tahun 2003. Pada tahun 2006 lulus dari MTsN Bau Bau SULTRA dan melanjutkan ke Pondok Modern Al-Amanah selama 4 tahun (1 tahun Pengabdian). Lulus SMA 2009 akan tetapi harus menyelesaikan Pengabdian selama setahun di Pondok Modern Al-Amanah, dan lulus pada 2010. Pada tahun yang sama terdaftar sebagai mahasiswa Strata Satau (S1) di UIN Alauddin Makassar Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Ekonomi Islam dan Pada tahun 2013 berubah menjadi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Selama kuliah aktif dan menjadi pengurus disebuah organisasi, antara lain: departemen pembinaan akhlak dan moral pada HMJ Ekonomi Islam 2011-2012, Anggota FORKEIS, Anggota KOPMA UIN Alauddin Makassar, Anggota IKPA (Ikatan Keluarga Pondok Alumni).