

**Redaksi**

Penanggung Jawab:  
Dyah N.K. Makhijani  
Pemimpin Redaksi:  
Difi A. Johansyah  
Redaksi Pelaksana:  
Harymurthy Gunawan,  
Rizana Noor, Dedy Irianto,  
Risanthy Uli N

**Alamat Redaksi**

Humas Bank Indonesia  
Jl. M.H. Thamrin 2 - Jakarta  
Telp. : 021 - 3817317,  
3817187  
email : humasbi@bi.go.id,  
website : www.bi.go.id

Redaksi menerima kiriman naskah  
dan mengedit naskah sebelum  
dipublikasikan.

Foto: "Bromo"  
oleh Freddy Fadjar



# gerai info

Edisi XVIII | September 2011 | Tahun 2 | Newsletter Bank Indonesia

## MEJA REDAKSI

Pembaca yang budiman, setelah Gerai Info edisi No.17 - Agustus 2011 mengurai tuntas tentang hakikat kehadiran bank syariah, edisi kali ini mengajak pembaca untuk berkenalan dengan beragam produk perbankan syariah. Sekilas, produk perbankan syariah sepertinya mirip-mirip atau "copy paste" produk di bank konvensional. Tampak luar mungkin seperti itu, tapi usai membaca edisi kali ini, dijamin akan terasa perbedaannya.

Sedikit penjelasan akan diurai di sejumlah rubrik akan keragaman dan kemukakan produk bank syariah. Harapannya, sungguh tentang produk perbankan syariah semakin membuka cakrawala pembaca yang sebelumnya mungkin memiliki pengetahuan terbatas. Bukan hanya itu, tulisan ini kiranya memberi jawaban akan kegagalan segelintir orang dimasyarakat yang meragukan kesyariahan bank syariah. Insya Allah, bank syariah tetap syariah dan justru memberi manfaat besar bagi masyarakat. ●

Salam,  
Difi A. Johansyah  
Kepala Biro Humas  
Bank Indonesia

## ■ Produk Bank Syariah:

# Jangan Kau Ragukan Lagi

Sekali coba langsung nempel. Mungkin itu komentar yang paling pas ketika ada orang menjajal menjadi nasabah bank syariah eh ... langsung kepincut. Kok bisa? Iya, karena produk "iB" (ai-bi)—begitu sapaan keseharian bank syariah—sangat berbeda dengan produk perbankan konvensional. Kebanyakan orang mengenal produk iB (*Islamic Banking*) identik dengan konsep bagi hasil dan bank yang beroperasi tanpa mengenakan bunga. Namun demikian ada juga segelintir orang yang masih mempertanyakan kesyariahan bank syariah karena menurut mereka produk perbankan syariah hanya meng-copy paste praktik perbankan konvensional. Anggapan itu kuranglah pas. *Let's check it out.*

Kalau menilik dari prinsip-prinsip syariah, produk perbankan syariah dapat dikelompokkan dalam 3 (tiga) kelompok utama yaitu yang berbasis jual-beli (*murabahah*), bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) serta fungsi sosial (*qardh*). Ketiga produk perbankan syariah tersebut sejatinya mengusung nilai-nilai luhur bagi kemaslahatan umat. Prinsip-prinsip syariah *mu'amalah* mengatur hubungan horisontal (manusia dan lingkungannya) mengandung nilai-nilai universal seperti keadilan dalam bertransaksi, investasi yang mengedepankan perilaku etis, nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi serta azas kemanfaatan. Itulah elemen dasar bangunan syariah yang di atasnya bertumpu tiga basis produk bank syariah. (*Lihat: Gerai Info Edisi No.17-Agustus 2011*).

Mari menelusuri ketiga basis produk perbankan syariah tadi. Perjumpaan awal ketemu dengan produk jual beli (*murabahah*). Produk bank syariah ini boleh dibilang paling sederhana dan banyak dipakai bank. *Lho kok* ada istilah jual beli dalam perbankan? Begini. Bank sebagai institusi penyedia jasa pembiayaan memiliki fungsi utama menyediakan sumber pendanaan untuk mengatasi *defisit spending unit* yakni memberi bantuan kebutuhan modal usaha. Oleh karena kaidah dasar syariah melarang mengais riba maka salah satu alternatif skema pembiayaan yang diperkenankan secara syariah adalah dengan melakukan skema jual beli. Skema ini memberi justifikasi bagi bank untuk mengambil pendapatan berupa marjin.

Skema jual beli dalam praktik kesehariannya, bank membantu nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan entah itu barang modal, barang investasi maupun kebutuhan sehari-hari (*consumer goods*) dengan nilai tertentu. Nilai pembiayaan adalah harga beli plus marjin keuntungan bank. Besarnya marjin disepakati diawal dan dibicarakan bilateral antara nasabah dan bank secara transparan. Marjin yang dimaksud di sini tidaklah sama dengan bunga pada bank konvensional. Setelah marjin disepakati kedua belah pihak, debitur tinggal membayar atau mencicil sebesar harga beli

mesin plus marjin yang nilainya tidak berubah selama masa pembiayaan.

Skema lain adalah bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*). Skema ini adalah pembiayaan tunai yang akan menghitung berapa kebutuhan total dana rencana usaha nasabah, berapa dana yang dimilikinya dan selebihnya akan dibiayai dana bank. Nisbah bagi hasil ditetapkan atas dasar penilaian profitabilitas dan risiko usaha yang dibiayai. Besarnya bagi hasil yang dibayarkan oleh nasabah dihitung atas dasar nisbah dan hasil usaha pada periode tertentu. Sedangkan untuk pelunasan pembiayaan dapat dilakukan pada akhir akad atau dilakukan secara bertahap.

Yang unik di bank syariah dan tak ada di bank konvensional, bank syariah memiliki fungsi sosial yang eksis (*built in*) dalam sistem operasinya. Fungsi sosial itu diimplementasikan dalam bentuk penghimpunan dana zakat, infaq sadaqah dan wakaf, serta dana denda dan penerimaan lainnya yang disalurkan untuk pemberdayaan kaum miskin. Misalnya, pembiayaan pengembangan sebuah komunitas (*community development*) berupa pembiayaan usaha mikro (*micro finance*) kepada pengusaha mikro dengan menggunakan skema pinjaman kembali pokok (*qardul hasan*). Dalam melaksanakan fungsi sosial tersebut bank syariah bisa mendirikan lembaga khusus (*baitul mal*) atau bekerjasama dengan lembaga sosial lainnya.

Meskipun basis produk perbankan syariah mengusung nilai-nilai luhur merujuk syariat Islam, bank syariah tetaplah sebuah entitas bisnis bertajuk bank yang tak steril dari ancaman risiko kerugian dan kegagalan. Agar potensi ancaman kegagalan bank tak merambah wilayah stabilitas sistem keuangan, bank syariah pun harus diawasi. Disinilah peran Bank Indonesia selaku regulator dan otoritas perbankan akan mengawasi sepak terjang perbankan syariah merujuk kelaziman yakni supervisi perbankan berbasis risiko (*risk based supervision*). Sedangkan pengaturan pemenuhan kesesuaian syariah dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) melalui kewenangan penerbitan fatwa produk perbankan syariah. Fungsi pengawasan kesyariahan dalam kesehariannya dilakukan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ada di setiap bank syariah. BI dan DSN menyepakati melakukan konsultasi terkait berbagai aspek kesyariahan produk bank syariah.

Sekarang bukankah semakin terang benderang bahwa produk perbankan syariah memang bertumpu pada kaidah syariah. Kalau pun sempat ada percikan di masyarakat yang meragukan kesyariahan produk bank syariah, jelas itu opini yang kurang pas. Nah, kalau demikian halnya, *please* deh ... jangan ragukan kesyariahan produk bank syariah. *Oke.* ●

# Bareng-Bareng Ngawal Bank Syariah

Menyandang nama “syariah” di belakang kata “bank” membawa konsekuensi tersendiri bagi bank syariah. Konsekuensi itu bukan hanya dalam hal operasional dan produk yang berbeda (*distinctively different*) dengan bank konvensional, tapi juga dalam urusan mengatur dan mengawasi operasional termasuk dalam pengembangan produk. Kalau bank konvensional hanya diatur dan diawasi oleh Bank Indonesia (BI) selaku regulator dan otoritas perbankan, bank syariah selain dipelototi BI juga melibatkan Dewan Syariah Nasional (DSN) dan dibantu pula Dewan Pengawas Syariah (DPS) dalam upaya menjamin kepatuhan kesyariahan bank syariah.

Sebagai institusi bank, bank syariah sudah tentulah diatur dan diawasi sama ketatnya oleh BI seperti perbankan konvensional dalam memenuhi prinsip kehati-hatian, *financial soundness* serta tata

kelola yang baik. Aspek yang lain yakni pemenuhan kepatuhan syariah yang unik bank syariah. Ini karena kepatuhan pada prinsip syariah sangat fundamental bagi eksistensi perbankan syariah. Selain itu, kepatuhan pada prinsip syariah diyakini sebagian pihak sebagai sisi kekuatan bank syariah. Dengan konsisten pada norma dasar dan prinsip syariah maka kemaslahatan berupa kestabilan sistem, keadilan dalam berkontrak dan tata kelola yang baik dapat diwujudkan.

Lantas bagaimana mekanisme menjamin pemenuhan kepatuhan syariah yang menjadi isu penting saat ini, khususnya terkait tuduhan bahwa bank syariah tidak syariah atau level kesyariahannya diragukan? Dalam hal ini lembaga yang memiliki peran penting adalah DSN-MUI. Lembaga ini diberi kewenangan untuk menetapkan fatwa produk perbankan syariah. Peraturan yang

dikeluarkan BI mempertegas kewenangan tersebut dengan mewajibkan seluruh produk perbankan syariah harus terlebih dahulu mendapat fatwa dari DSN-MUI dan memperoleh ijin BI.

Hubungan erat Bank Indonesia dan DSN-MUI selama ini dikembangkan atas dasar nota kesepahaman yang mengatur mekanisme konsultatif antara kedua lembaga ini. Dalam hal BI menetapkan peraturan perbankan syariah maka untuk aspek pengaturan yang terkait dengan syariah diperlukan konsultasi dengan DSN mengenai aspek kesesuaian syariah dari aturan tersebut. Di sisi lain konsultasi kepada BI juga dilakukan oleh DSN-MUI ketika akan menerbitkan fatwa produk perbankan syariah. Sehingga fatwa tersebut tidak hanya mempertimbangkan aspek kesesuaian fiqih semata, tetapi juga mempertimbangkan berbagai aspek teknis perbankan, ketentuan kehati-hatian dan moneter.

Nah, bila mencermati bagaimana BI, DSN dan DPS bahu membahu dalam mengawal bank syariah, diharapkan bank tetap terjaga kesehatannya dan kemurnian syariahnya. ●

## Adil dan Wajar, Mungkinkah?



Difi A. Johansyah,  
Kepala Biro Humas BI

Adil, ini adalah prinsip mendasar hubungan dagang. Adanya ilmu hukum mengukuhkan pentingnya bahwa suatu kontrak yang diteken oleh kedua belah pihak haruslah saling menguntungkan keduanya. Nah, sekarang bagaimana kita melihat kontrak antara nasabah dan bank yang merupakan transaksi lazim sehari-hari?

Secara umum, bank menawarkan berbagai jenis jasa, yang mendasar adalah jasa menyimpan uang. Imbalan yang diberikan bank kepada nasabah penabung adalah bunga. Kenapa diberikan bunga? Karena uang nasabah itu adalah dana nganggur yang kalau disimpan terus akan digerogoti inflasi. Disisi lain, bank bisa menawarkan jasa memutar uang nasabah, bisa dengan meminjamkan kembali dana simpanan nasabah kepada yang membutuhkan pinjaman, atau jasa lain misalnya dengan mengelola uang nasabah tersebut di pasar keuangan. Karenanya muncul dua kontrak yang berbeda.

Di kontrak pertama, nasabah dan bank memiliki informasi acuan yang hampir sama dan obyektif, yakni besaran inflasi, sehingga proses kesepakatan imbalan bisa disepakati dengan cepat. Sekarang bagaimana dengan kontrak kedua? Menjadi lebih sulit, karena mempertimbangkan dua unsur yang sifatnya subyektif dan sulit diukur kebenarannya. Apakah nasabah punya informasi yang akurat mengenai efisiensi bank agar dia tidak dibebani biaya tinggi. Begitu juga bank, apakah memiliki informasi yang akurat mengenai profil kelayakan usaha nasabah peminjamnya? Itulah perjalanan mencari "keadilan" dalam kontrak antara nasabah dengan bank.

Pada dasarnya ini adalah masalah asimetri informasi. Intinya, salah satu pihak yang memiliki informasi lebih cenderung memiliki posisi tawar yang tinggi atau juga cenderung untuk menyalahgunakannya, sebuah fenomena yang biasa disebut dengan *moral hazard*. Regulasi

yang ada barulah mencegah atau menindak moral hazard, tetapi tidak menghilangkannya. Harus ada suatu sistem keuangan yang berbasis kesetaraan antara bank dengan nasabahnya. Produk perbankan syariah pada dasarnya berbasis kesetaraan tadi. Terlepas dari nama-namanya yang mungkin kurang akrab di telinga publik, produk berbasis syariah memiliki potensi keadilan dan kewajaran dalam kontrak antara bank dengan nasabahnya.

Saya sendiri sangat percaya bahwa prinsip kemitraan yang menjadi salah satu sifat produk syariah membuka pintu kepada kesetaraan antara bank dan nasabah. Sebuah kesetaraan dimana tidak ada satu pihak yang memanfaatkan pihak lain karena adanya kesenjangan pengetahuan/informasi, baik itu bank maupun nasabah. Kesetaraan ini juga yang membuka jalan kepada adanya suatu keadilan yang juga wajar. Apakah mungkin produk bank syariah menjawab tantangan keadilan dan kewajaran di atas? Jawabnya adalah : Bisa kalau kita mau coba! ●

# Bank Syariah, Orang Betawi Bilang:

## “PALUGADA ... Apa Lu Mau Gua Ada”



Cecep M. Hakim,  
Peneliti Bank Muda Senior,  
Direktorat Perbankan Syariah BI

Banyak orang menyangka bahwa bank syariah *cuma* bank konvensional yang diberi label bahasa Arab. Kesan itu bisa jadi muncul karena transaksi yang dilakukan di bank syariah berbeda tipis dengan bank biasa. Tapi kalau dilongok lebih dalam, *haqqul yakin* kesan itu akan segera hilang.

Tabungan di bank syariah memang tabungan. Tapi di bank syariah ada yang jenis titipan, ada yang jenis investasi. Artinya nasabah bisa milih, mau yang *nitip* aja, atau yang ada keuntungannya. Terus, depositonya juga memang deposito. Tapi ada keistimewaannya, yaitu *return* nasabah didasarkan pada keuntungan bank, kalau keuntungan bank lebih tinggi, nasabah juga bisa dapat untung lebih banyak. Demikian juga gironya, setali tiga uang. Ada saldo minimal, bisa dapat jasa giro (yang di bank syariah disebut bonus), terus pakai medianya cek atau bilyet. Tapi dalam bank syariah, giro juga bisa bagi hasil. Tergantung dasarnya, mau pakai titipan atau investasi.

Itu dari jenis simpanan. Buat yang berminat dengan layanan pembiayaan, produk bank syariah juga lebih banyak. Sebut saja keperluannya, pasti bisa dilayani. Mulai dari keperluan pribadi, seperti beli hape, kamera, kendaraan dan rumah, sampai urusan bisnis. Bahkan untuk masalah pendanaan kawinan, umroh dan pendidikan juga bisa dilayani. Jangan ditanya untuk urusan bisnis. Mulai dari yang retail sampai korporat tidak akan dilewatkan, dari pinjaman domestik sampai yang pakai surat kredit alias L/C. Skemanya juga macam-macam, ada yang pakai jual beli, bagi hasil maupun sewa. Yang menarik, untuk urusan *kepepet*, bank syariah juga bisa kasih solusi. Yang penting punya simpanan barang berharga, *kayak* emas, pinjaman segera cair. Asal jangan dipakai buat spekulasi aja.

Dulu orang sering *komplén* karena outlet bank syariah sedikit. Mau nabung atau *ngambil* duit susah, karena ATMnya terbatas. Kartunya juga *nggak* bisa dipakai belanja. Sekarang semuanya serba mungkin. Mau belanja, tarik uang tunai atau bayar rumah sakit, tinggal gesek *aja*. Asal di kartunya ada logo-logo yang cocok tentunya.

Soal kiriman uang, juga tidak masalah. Kalau cuma kirim uang pakai cara transfer atau RTGS, itu *sih* sudah biasa. Yang unik, di salah satu bank syariah orang bisa *ngirim* duit lewat sms. Caranya? Hanya diperlukan nomor hape si penerima, tunjukkan sms yang diterima dari bank kepada kantor pos, dan kantor pos siap untuk mencairkan kiriman uang tersebut.

Produk layanan bank syariah memang sepertinya sudah menggurita. Saking banyak variasinya, bank atau lembaga lain sering *ngiri* karena tidak bisa *bikin* produk semacam itu. Produk yang mirip *leasing*, yang basis kontraknya disebut dalam bahasa Arab sebagai *Ijarah Muntahia Bittamlik* dan *Musyarakah Mutanaqisah* misalnya, tidak bisa didapatkan di bank biasa. Sejatinya produk itu memang punya lembaga keuangan alias *multifinance*. Tapi karena uniknya, bank syariah dibolehkan untuk memakainya.

Demikian juga pembiayaan dengan jaminan emas. Aslinya, produk ini adalah milik pegadaian. Karena bank syariah itu unik, dia bisa *copy paste* di produknya. Dan yang paling rame debatnya –sampe ke ustaz dan ustazah di kampung ikut *ngobrolin*—adalah soal dana talangan haji. Aslinya, produk ini punya judul *pembiayaan pengurusan haji*. Dari dulu, bank biasa sudah diwanti-wanti supaya tidak masuk bisnis ini. Tapi bank syariah malah *lenggang kangkung* dan bebas bermain di sektor ini sekarang.

Demikian lengkap produknya sehingga bank syariah tidak lagi sekedar menjadi bank, tapi juga semacam *lifestyle* bagi masyarakat. Bisa jadi orang lantas *mikir-mikir*, bank syariah *kayaknya* jadi warung serba ada. Cuma jenisnya saja yang bersifat layanan keuangan. Mengapa jadi begini?

Cerita sebenarnya berasal dari tidak bolehnya bank syariah *pake* sistem bunga. Karena itu dia harus bisa cari keuntungan dari cara lain. Konsekuensinya ia harus gali dari prinsip yang ada dalam sektor riil, seperti jual beli, bagi hasil, sewa menyewa, penjaminan, perwakilan dan sebagainya. Akibatnya jadi unik, karena mirip sektor riil, tapi prakteknya ada di bank. Pantas saja kalau produknya jadi *nyerempet* kemana-mana dan *bikin* orang lain pada cemburu.

Tapi bank syariah juga *nggak* bisa bikin produknya *saenake dhewe*. Ada aturan baku yang *musti* diikuti. Pertama, produknya *kudu* dapat fatwa dari Dewan Syariah Nasional. Hal ini untuk memastikan bahwa produk yang mau *ditawarin* ke pasar lulus uji materi dari sisi syariah. Kedua, produk ini juga harus dapat stempel perizinan Bank Indonesia. Maksudnya supaya cocok *sama* aturan kehati-hatian. Dua proses ini tidak ada dalam bank biasa. Bisa jadi proses *bikinnya* lebih lama, tapi pastinya lebih aman.

Besok-besok, bisa jadi produk bank syariah bakal lebih canggih. Soal harga, contohnya, bisa lebih murah dari sekarang. Atau prosesnya yang jadi lebih cepat. Tergantung sejauh mana bank syariah bisa menekan ongkos alias lebih efisien. Terus dari sisi variasi produk, masyarakat juga bisa *ngarep* bank syariah bisa *nyediain* apa aja jasa keuangan yang *diperluin*. Maklum namanya juga warung serba ada. Kalau udah begini, orang Betawi bilang, “PALUGADA ... Apa lu mau gua ada.” ●

**Produk layanan bank syariah memang sepertinya sudah menggurita. Saking banyak variasinya, bank atau lembaga lain sering ngiri karena tidak bisa bikin produk semacam itu.**

# Memahami Bagi Hasil



**Gunawan Setyo Utomo,**  
 Analis Bank Muda Senior,  
 Di Direktorat Perbankan Syariah BI

Salah satu prinsip dalam operasional bank syariah adalah diterapkannya prinsip bagi hasil. Bank Syariah memberikan *return* kepada para nasabah penyimpan dengan pola bagi hasil dan juga menerapkan pola bagi hasil pada saat melakukan penyaluran dana.

Untuk produk penghimpunan dana yang menggunakan prinsip bagi hasil (*mudarabah*), bank syariah akan menginformasikan besarnya nisbah bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah. Misalnya, nisbah ditetapkan 60:40, artinya porsi bagi hasil diperoleh bank sebesar 60% dari pendapatan, sedangkan porsi bagi hasil untuk nasabah sebesar 40%. Dalam praktiknya untuk memudahkan pemahaman nasabah dalam menghitung besarnya *return* yang akan diterimanya, bank syariah menginformasikan *equivalent rate* yang besarnya tidak tetap tergantung besarnya yang diterima bank setiap bulan. Sebagai ilustrasi bisa dilihat pada tabel.

Perbedaan pendapatan yang diperoleh bank setiap bulan menunjukkan adanya *procyclicality* antara pendapatan bank syariah dengan naik turunnya kondisi perekonomian makro. Dengan kata lain, apabila perekonomian makro sedang mengalami *booming*, maka pendapatan yang diperoleh Bank Syariah dari pembiayaan atas dasar bagi hasil mengalami peningkatan. Besarnya

pendapatan yang diperoleh oleh nasabah pembiayaan akan meningkatkan pendapatan Bank Syariah yang pada akhirnya akan meningkatkan besarnya nilai bagi hasil yang didistribusikan kepada para nasabah penyimpan. Namun demikian kemampuan bank syariah mengelola asetnya sangat menentukan besarnya tingkat imbalan bagi hasil yang diberikan kepada nasabah penyimpan. Begitu juga sebaliknya apabila perekonomian sedang mengalami resesi, pendapatan yang diperoleh Bank Syariah cenderung mengalami penurunan. Namun hal ini tidak selalu berakibat pada penurunan distribusi bagi hasil kepada nasabah karena dalam praktiknya bank syariah akan menjaga tingkat distribusi bagi hasil tersebut pada level yang kompetitif.

Dalam menerapkan pola bagi hasil kepada nasabah pembiayaan, terdapat dua metode bagi hasil, yaitu *revenue sharing* dan *profit sharing*. Pada metode *revenue sharing*, besarnya bagi hasil dihitung dari besarnya pendapatan, sedangkan dalam metode *profit sharing* dihitung dari keuntungan yang diperoleh nasabah. Besarnya nisbah akan disesuaikan berdasarkan metode perhitungan bagi hasil yang dipilih dengan memperhitungkan tingkat profitabilitas dan risiko usaha yang dibiayai.

Nisbah bagi hasil untuk nasabah pembiayaan dengan

metode *revenue sharing* cenderung lebih besar dibanding dengan metode *profit sharing*. Hal ini disebabkan adanya porsi beban operasional yang harus ditanggung oleh nasabah pembiayaan ketika menggunakan metode *revenue sharing*. Kedua metode bagi hasil tersebut diperkenankan dan tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Pemilihan metode bagi hasil sangat ditentukan dengan kondisi usaha nasabah pembiayaan dan tingkat kepercayaan dari Bank Syariah sebagai pemilik dana.

Sebagai ilustrasi, seorang nasabah memiliki usaha rumah makan dengan besarnya pendapatan per bulan rata-rata sebesar Rp50 juta dengan keuntungan bersih Rp20 juta. Nisbah bagi hasil yang disepakati antara nasabah dengan bank adalah sebagai berikut:

- untuk metode *revenue sharing*, nisbah yang disepakati adalah 80% untuk nasabah : 20% untuk Bank Syariah
- untuk metode *profit sharing*, nisbah yang disepakati adalah 50% untuk nasabah : 50% untuk Bank Syariah.

Meskipun telah direncanakan diawal, Bank Syariah akan mendapatkan bagi hasil berdasarkan hasil kinerja nasabah secara riil per bulan sehingga pendapatan yang diperoleh oleh Bank Syariah dapat lebih kecil, lebih besar atau sama dengan Rp10juta (Rp50 jt x 20% atau Rp20 jt x 50%).

**Nisbah bagi hasil untuk nasabah pembiayaan dengan metode revenue sharing cenderung lebih besar dibanding dengan metode profit sharing.**

Produk Pendanaan	Saldo	Pendapatan dari Pembiayaan	Nisbah		Bagi Hasil Nasabah	Equivalent Rate
			Bank	Nasabah		
Tabungan iB	8.000	1280	60	40	512	6,40%
Deposito iB	2.000	320	50	50	160	8,00%
	10.000	1600				

	2011							
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug
<b>Pendanaan</b>								
1. Giro iB	1,15%	1,10%	1,11%	1,19%	1,28%	1,48%	1,35%	0,88%
2. Tabungan iB	2,83%	2,87%	2,87%	2,87%	3,03%	3,06%	2,75%	2,90%
3. Deposito iB								
a. 1 bulan	6,33%	5,51%	6,50%	6,58%	6,57%	6,48%	6,52%	6,21%
b. 3 bulan	6,42%	6,01%	6,60%	6,67%	6,61%	6,72%	6,60%	6,61%
<b>Pembiayaan</b>								
1. Bagi Hasil (Mudarabah)	17,19%	17,14%	16,93%	16,99%	16,75%	16,45%	16,15%	16,24%
2. Jual Beli (Murabahah)	15,40%	15,32%	15,23%	15,10%	15,25%	15,15%	15,13%	15,05%

# iB Perbankan Syariah

## Semakin Dekat ke Masyarakat

Antusiasme masyarakat untuk menggunakan produk dan jasa dari iB perbankan syariah semakin tinggi. Sejak diluncurkannya program sosialisasi perbankan syariah (iB campaign) oleh Bank Indonesia bersama-sama dengan perbankan syariah pada tahun 2008, pertumbuhan pendanaan/DPK dan pembiayaan pada akhir 2010 tercatat mencapai rata-rata 45%.

Sosialisasi dilakukan melalui berbagai media cetak, televisi, radio, online, kegiatan komunitas serta partisipasi iB pada event-event populer dan terkemuka, seperti pameran properti, komputer, otomotif dan ekspo bisnis waralaba. Melalui kehadiran "iB Paviliun" pada ekspo tersebut, masyarakat dapat secara langsung mengetahui dan mengaktifasi produk dan layanan bank syariah seperti KPR iB, KPA iB, KPM iB, Pembiayaan Modal Kerja iB, Pembiayaan Investasi iB, Kartu Kredit iB, dan lain-lain.



Selama tahun 2010-2011 partisipasi iB Paviliun pada event-event mencatatkan nilai transaksi yang tinggi. Event-event tersebut antara lain: Mega Bazaar Computer (nilai transaksi dengan bank syariah sebesar Rp.7,9 miliar), Real Estate Indonesia Expo (Rp.367 Miliar), Indonesia International Motor Show (Rp.150 miliar), Real Estat Expo (Rp.750 miliar), Franchise & License Expo (Rp.207,8 miliar), iB Property Expo di Surabaya (Rp.80 miliar), dan iB Property Expo di Makassar (Rp.80 Miliar).

Selain itu, sosialisasi juga dilakukan dengan menggandeng para *financial planner* terkemuka untuk membantu masyarakat dalam memahami karakteristik berbagai produk bank syariah. Untuk kemudian dapat digunakan dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan pribadi atau keluarga, seperti perencanaan dana pendidikan jangka panjang, perencanaan dana pensiun, pengelolaan gaji, investasi, dan lain-lain. Dengan memahami produk bank syariah, masyarakat kini memiliki lebih banyak pilihan instrumen pengelolaan keuangan.

Untuk memperluas jangkauan sosialisasi, Bank Indonesia juga menyelenggarakan road show pelatihan bagi para kalangan akademisi, pengajar, ulama dan jurnalis media berupa *Training for Trainers*, *iB Workshop* dan *iB Seminar*. Diharapkan setelah mengikuti kegiatan tersebut, para dosen dan guru-guru dapat meneruskan informasi yang diperoleh kepada siswa/anak didiknya. Dan jurnalis media dapat menyebarkan kemanfaatan perbankan syariah kepada masyarakat luas. Sehingga pemahaman tentang perbankan syariah semakin meningkat. ●



# Perbankan Syariah Lebih Dari Sekedar Bank

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

NAMA PRODUK	SKEMA KEUANGAN
Giro iB (Rupiah dan USD)	Titipan
<b>TABUNGAN iB</b>	
Tabungan iB	Fleksibel : Titipan/Penyertaan Modal
Tabungan Haji/Umrah iB	Fleksibel : Titipan/ Penyertaan Modal
Tabungan Pendidikan iB	Penyertaan Modal
Tabungan Perencanaan iB	Penyertaan Modal
Tabungan Arisan iB	Penyertaan Modal
<b>DEPOSITO iB</b>	
Deposito iB (Rupiah dan USD)	Penyertaan Modal
Deposito Special Investment Deposit iB	Penyertaan Modal untuk Proyek Tertentu Sesuai Keinginan Nasabah/ Investor
<b>JASA iB</b>	
Jasa Bank Garansi iB	Penjaminan
Jasa Syariah Card iB	Penjaminan, Pinjaman Uang dan Perwakilan
Jasa Save Deposit Box iB	Sewa
Jasa Penukaran Uang iB	Penukaran dua mata uang yang berbeda
Jasa Kirim Uang iB (Rupiah dan Valas)	Perwakilan
Jasa Bancassurance iB	Perwakilan dengan Fee
Jasa L/C Ekspor iB	Perwakilan dengan Fee, Jual Beli dan Penjaminan
Jasa L/C Impor iB	Perwakilan dengan Fee dan Penjaminan
Gadai Emas iB	Pinjaman Uang dan Sewa

PEMBIAYAAN	
Pembiayaan Multijasa iB (KTA iB) untuk Pendidikan, Pernikahan, Kesehatan	Sewa
Pembiayaan Pemilikan Rumah iB (KPR iB)	Fleksibel : Jual Beli dengan Margin, Jual Beli dengan Pesanan, Sewa Beli (Leasing)
Pembiayaan Pemilikan Mobil iB (KPM iB)	Fleksibel : Jual Beli dengan Margin, Sewa Beli (Leasing), Sewa
Kartu Kredit iB	Penjaminan, Pinjaman Uang, Sewa dan Perwakilan
Pembiayaan Dana Berputar iB	Kemitraan
Pembiayaan Menengah dan Korporasi iB	Fleksibel : Kemitraan/Penyertaan Modal
Pembiayaan Mikro dan Kecil iB	Fleksibel : Kemitraan/Penyertaan Modal
Pembiayaan Rekening Koran iB	Kemitraan
Pembiayaan Sindikasi iB	Kemitraan
Pembiayaan Modal Kerja iB	Fleksibel : Kemitraan/Penyertaan Modal
Pembiayaan Sewa Equipment iB	Sewa Beli (leasing)
Pembiayaan ke Sektor Pertanian iB	Jual Beli dengan Pesanan secara Paralel
Pembiayaan Dana Talangan iB	Pinjaman Uang



# Apa Saja Sih Yang Tersedia di Bank Syariah?



Perbankan Syariah: **SEMUA ADA...**



## Ketawa ala B!

### Pemuda dan Ibu Muda

Seorang pemuda naik busway dan duduk di sebelah ibu muda cantik dan sexy. Kebetulan ibu muda itu baru mulai hendak menyusui bayinya, namun si bayi menolaknya.. Si ibu muda berkata, "Ayo sayang diminum, entar mama kasih sama om yg di sebelah loh..." Sepuluh menit kemudian bayi masih saja tidak mau minum asi. Si ibu muda membujuk lagi, "Ayo dong sayang diminum susunya... nanti mama kasih om yg di sebelah, beneran loh..." Tiba-tiba si pemuda bicara kepada si ibu muda, "Dengar ya mbak... tolong mbak cepat ambil keputusan.. Saya mestinya sudah turun di 4 halte sebelumnya.." ●

### Anak Gajah

Terjadi percakapan antara bapak gajah dan anak gajah. Bapak: "Nak, ibumu sangat cantik. Bapak dulu berusaha dengan susah payah merebut hatinya, karena dia selalu jual mahal.." Anak: "Aku juga cantik kan, Yah?" Bapak: "Ya, iya dong, kamu mirip ibumu. Lalu, apa yang akan kamu lakukan gadis kecilku bila kamu sebesar ibumu?" Anak: "Diet, Yah..." ●

### Mencari Kantor Polisi

"Kenapa kamu mencuri tape mobil?" tanya polisi kepada Salim, ketika dia diperiksa di kantor polisi. "Saya terpaksa melakukannya, Pak," jawab Salim. "Terpaksa bagaimana?" tanya Pak polisi. "Dari pagi saya ada perlu ke kantor polisi, tapi tidak ketemu, lalu saya tanya ke teman, ee ee.. dia jg ga tau dimana kantor polidi. Ya sudah... supaya sampai ke kantor polisi, saya terpaksa maling tape di mobil. Buktinya sekarang saya bisa sampai ke kantor polisi ini." "Terus, kenapa kamu mencari kantor polisi segala?" "Itu, Pak... mau membuat... Surat Keterangan Kelakuan Baik" ●



## Dengan Syariah Hidup Lebih Barokah

Gorontalo ini provinsi inovasi, masih *fresh*, pemerintah disusun agak sedikit nyeleneh berdasarkan teori pemikiran “Reinventing Local Government” ala Fadel Muhammad, mengapa tidak membuat terobosan untuk mengimplementasikan sistem ekonomi syariah di Gorontalo dengan potensi masyarakatnya yang kental dengan budaya religius? ujar DR. H. Arie Mooduto, SE, Direktur Divisi Syariah LPPi dalam sebuah rangkaian Safari Edukasi Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah yang digelar Kantor Bank Indonesia di Gorontalo, 21-23 September 2011. Sontak peserta yang mendengar gagasan itu pun riuh, pro dan kontra pendapat pun mengeruyak kepermukaan. Peserta diskusi berasal dari PWM, PWNU, Persis dan praktisi ekonomi syariah yang bernaung dalam Masyarakat Ekonomi Syariah Gorontalo.

Kegiatan Safari Edukasi Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah tersebut dimaksudkan untuk memberikan pemahaman yang mendalam bagi masyarakat Gorontalo tentang nilai lebih ekonomi Syariah dalam menggerakkan roda perekonomian. Hal dimaksud cukup mendasar mengingat kondisi sosio-kultural Gorontalo yang kental dengan suasana religius Islam.



Kegiatan ini sudah dilaksanakan di enam tempat yakni Pondok Pesantren Alam Bubuhu Ds. Bongo Kab. Gorontalo, MAN Insan Cendekia Kab. Bone Bolango, Hotel New Rahmat Kota Gorontalo, Masjid Darul Arqam, Masjid Agung Baiturrahman di Limboto serta Kantor Bank Indonesia Gorontalo.

Saat ini Gorontalo memiliki tiga kantor cabang bank syariah yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Mandiri Syariah, serta Bank Syariah Mega Indonesia dengan pertumbuhan asset mencapai 41% per tahun serta pertumbuhan permintaan kredit mencapai 50% per tahun. Untuk tahun 2011, direncanakan satu bank syariah lagi akan membuka kantor cabangnya di Gorontalo. Melihat pertumbuhan industri perbankan syariah di sana, PBI Gorontalo Wahyu Purnama berharap agar upaya sosialisasi edukasi yang telah dilakukan dapat lebih mempercepat proses yang terjadi. Saat ini Bank Indonesia Gorontalo aktif berdiskusi dengan KADIN dan beberapa pengusaha lokal untuk mendorong pembentukan BPR Syariah di Gorontalo. Dengan Syariah Hidup Lebih Barokah begitu tagline kegiatan Safari ini yang digagas KBI Gorontalo. ●

## Mengais Rupiah Dari Limbah Tapioka



Menikmati air kelapa hasil fermentasi yang dikenal nata de coco dicampur es kelapa muda dan dibaur sirop di tengah terik mentari, puihh ... nikmat sekali. Tapi pernahkah Anda mencicipi nata de cassava? Wah, panganan apa lagi. Ini limbah cair sisa sari pati singkong (tepung tapioka) yang difermentasi dengan mikroba *acceptobacter xylinum* berwujud putih dan kenyal mirip-mirip nata de coco. Soal rasa, ah ... tak kalah dengan nata de coco.

Suatu ketika, bertandanglah rombongan Pimpinan Bank Indonesia (PBI) Yogyakarta Dewi Setyowati bersama Kepala Badan Ketahanan Pangan dan Penyuluhan Propinsi Yogyakarta ke lokasi industri nata de casava Kelompok Nata Sarilo. Dalam Perjumpaan itu, mengeruyaklah harapan anggota Nata Sarilo yang kepingin agar sarana dan prasarana produksi mereka lebih ditingkatkan. Kelompok Nara Sarilo juga dikenal dengan Unit Pelaksana Farmer Manage Extension Activities (FMEA) yakni proyek pemberdayaan Bank Dunia yang dilaksanakan Kementerian Pertanian.

Mendengar lontaran harapan seperti itu, Dewi Setyowati pun merespon bahwa BI bisa membantu meningkatkan kapasitas usaha Kelompok Nata Sarilo. Caranya? Mulai dengan menata manajemen usaha seperti pencatatan usaha, penanganan produksi dan pasca produksi, kebersihan dan kesehatan produk. Tak lama berselang, persisnya 23 September 2011, mengucurlah bantuan dari BI berupa perbaikan rumah produksi dan penambahan alat. Sekarang tinggal bagai menggenjot produksi nata de casa. ●



## Ketika Guru Mengenyam Edukasi Kebanksentralan

Waktu masih belum genap menunjukkan pukul 07.30 WIB, namun di depan ruang serbaguna KBI Bandar Lampung sudah tampak kerumunan sejumlah orang. Semakin lama kian bertambah jumlahnya. Mereka adalah para guru SMA/SMK yang sedang menanti mengikuti kegiatan “Lokakarya Kebanksentralan Guru SMA/SMK Bidang Studi Ekonomi” di wilayah Bandar Lampung. Kegiatan ini digagas oleh Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan bekerjasama dengan KBI Bandar Lampung, 14-15 September 2011. “Kami berharap p e n g e t a h u a n kebanksentralan ini akan diteruskan kepada peserta didik sehingga memiliki pemahaman yang baik tentang seluk-beluk kebanksentralan,” ujar Besari, Deputi Pimpinan Bank Indonesia Bandar Lampung.



Kegiatan ini dirancang untuk memberi edukasi kebanksentralan guna meningkatkan pemahaman masyarakat khususnya para guru SMA/SMK terhadap tugas dan peran Bank Indonesia dalam perekonomian Indonesia. Beragam materi kebanksentralan disuguhkan seperti Organisasi dan Manajemen Bank Sentral, Kebijakan Moneter Kebijakan Perbankan serta Sistem Pembayaran Tunai dan Non Tunai. “Kegiatan lokakarya kebanksentralan semacam ini sangat bermanfaat dalam meningkatkan wawasan guru ekonomi sebagai bahan ajar bagi para siswa. Kalau boleh kegiatan ini berkelanjutan karena masih banyak guru lainnya yang belum mendapat pengetahuan kebanksentralan,” ujar Imron Suhendi, Ketua Musyawarah Persatuan Guru Ekonomi SMA se-Bandar Lampung. ●

# “Rumah Kreatif” Itu Kian Kreatif ...

You can see the world from a book". Begitu bunyi salah satu poster yang dipasang di atas rak penuh buku di ruang perpustakaan “Rumah Kreatif” yang rapih dan nyaman di Desa Cipelang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Poster itu seperti menjadi penyemangat bukan hanya bagi pengurus Rumah Kreatif dalam melayani masyarakat setempat agar mau membuka cakrawala dengan membaca buku, koran dan majalah yang tersedia di perpustakaan. Saat ini setidaknya ada 4.000 koleksi buku yang siap dilalap oleh 2.000 anggota perpustakaan.



“Manfaat perpustakaan desa ini sangat besar bagi warga Cipelang untuk mendapatkan pengetahuan dan informasi yang lebih luas sehingga mampu memajukan kehidupannya,” ujar Andi Hermawan, warga Cipelang yang mengelola perpustakaan di Rumah Kreatif yang digagas oleh Bank Indonesia pada tahun 2007. Pembangunan

Rumah Kreatif ini tak lepas dari kepedulian bank sentral dalam ikut memajukan sektor pendidikan khususnya informal dan pemberdayaan masyarakat dalam payung *Social Responsibility* BI.

Setelah memasuki usia empat tahun kehadiran Rumah Kreatif di tengah warga Cipelang dan sekitarnya merasakan berkah. Coba tengok daftar agenda kegiatan di Rumah Kreatif yang tak hanya memberi layanan perpustakaan, tetapi juga berbagai aktivitas pelatihan ketrampilan

seperti tata boga bagi kaum perempuan yang disponsori oleh PT Bogasari. Atau, kegiatan penyuluhan hukum seperti pemberantasan korupsi yang pernah digelar Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) di tempat ini. Pendidikan Paket A, B, C bagi warga yang putus sekolah dan berhasrat melanjutkannya hingga pelatihan komputer. Yang sekarang lagi getol digelar adalah pelatihan mengolah buah nenas menjadi aneka produk pangan olahan seperti selai nenas, jus nenas, kripik nenas dan sirop nenas. Ya, maklumlah desa Cipelang dikenal sebagai penghasil buah nenas.

Dengan beragam kreativitas yang berlangsung di Rumah Kreatif, adalah wajar pula bila tempat yang berdiri di atas lahan seluas 1.000 meter ini mengundang decak kagum dari berbagai kalangan. Sekarang tengok saja penghargaan sebagai perpustakaan desa terbaik di tingkat Kabupaten Bogor dan Propinsi Jawa Barat. Kini, Perpustakaan Rumah Kreatif sedang mengikuti lomba perpustakaan desa di tingkat nasional dan bahkan sudah masuk kategori 10 perpustakaan terbaik. Hhmmn ... ruarr biasa. ●



## Mobile Banking iB



Mobile Banking iB, SOLUSI KEUANGAN iB LIFESTYLE memberikan banyak kemudahan sesuai dengan gaya hidup modern anda. Kemudahan akses jasa phone banking, SMS banking, e-banking dan didukung oleh jaringan ATM Bersama dan ATM Prima di seluruh Indonesia.

**Karena perbankan syariah lebih dari sekedar bank.**



Informasi lebih lanjut :  
Gerai Info Bank Indonesia Lobby Menara Sjafruddin Prawiranegara  
atau Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia , Menara Radius Prawiro  
Jl. M.H. Thamrin No. 2 Jakarta 10350, T. 6221 381 8371 F. 6221 350 1989  
www.bi.go.id