

**IMPLEMENTASI TRANSPARANSI INFORMASI RISIKO PRODUK
BANK SYARIAH SEBAGAI UPAYA PERLINDUNGAN HUKUM
BAGI NASABAH DEPOSITO *MUDHARABAH MUTLAQAH*
DARI RISIKO PEMBIAYAAN
(Studi di BTN Syariah Cabang Malang)**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Memperoleh Gelar Ke-
sarjanaan dalam Ilmu Hukum**

Oleh:

**MARETA KUSTINDIANA
NIM. 0410110150**



**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS HUKUM
MALANG
2008**

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



LEMBAR PERSETUJUAN

**IMPELEMENTASI TRANSPARANSI INFORMASI RISIKO PRODUK
BANK SYARIAH SEBAGAI UPAYA PERLINDUNGAN HUKUM
BAGI NASABAH DEPOSITO *MUDHARABAH MUTLAQAH*
DARI RISIKO PEMBIAYAAN
(Studi di BTN Syariah Cabang Malang)**

Oleh:

MARETA KUSTINDIANA

NIM. 0410110150

Disetujui pada tanggal:.....

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Warkum Sumitro, S.H., M.H.
NIP. 131 408 115

Sri Wahyuningsih, S.H., M.Pd.
NIP. 130 359 294

Mengetahui

Ketua Bagian Hukum Perdata

Rachmi Sulistyarini, S.H., M.H
NIP. 131 573 917

LEMBAR PENGESAHAN

**IMPELEMENTASI TRANSPARANSI INFORMASI RISIKO PRODUK
BANK SYARIAH SEBAGAI UPAYA PERLINDUNGAN HUKUM
BAGI NASABAH DEPOSITO *MUDHARABAH MUTLAQAH*
DARI RISIKO PEMBIAYAAN
(Studi di BTN Syariah Cabang Malang)**

Oleh:

MARETA KUSTINDIANA

NIM. 0410110150

Skripsi ini telah disahkan oleh dosen pembimbing pada tanggal:

Pembimbing Utama

Warkum Sumitro, S.H., M.H.
NIP. 131 408 115

Ketua Majelis Penguji

DR. Sihabudin S.H.M.H.
NIP. 131 472 753

Pembimbing Pendamping

Sri Wahyuningsih, S.H., M.Pd.
NIP. 130 359 294

Ketua Bagian Hukum Perdata

Rachmi Sulistyarini, S.H., M.H.
NIP. 131 573 917

Mengetahui

Dekan

Herman Suryokumoro, S.H., M.S.,

NIP. 131 472 741

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah yang diberikan kepada kita semua. Shalawat salam senantiasa kita haturkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW yang membawa kita dari jaman kegelapan menuju jalan yang terang benderang. Syukur Alhamdulillah sampailah akhir penantian studi penulis dalam mencapai derajat sarjana pada Fakultas Hukum Universitas Brawijaya. Sebagai bentuk telah selesainya masa studi di Fakultas Hukum, penulis mempersembahkan skripsi ini sebagai sebuah karya kecil yang diharapkan dapat menjadi sumber pengetahuan bagi masyarakat pada umumnya dan mahasiswa Fakultas Hukum pada khususnya.

Selama proses penyusunan skripsi ini kendala bukan menjadi hal yang sangat berarti bagi penulis karena berkat doa, dukungan, bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, penulis mampu menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Herman Suryokumoro, S.H., M.S. selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.
2. Bapak Warkum Sumitro S.H., M.H. selaku pembimbing utama di tengah kesibukan beliau sebagai Pembantu Rektor II dengan sabar membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini sampai selesai.
3. Ibu Sri Wahyuningsih S.H., M.Pd. selaku pembimbing pendamping yang setia membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Kepada kantor BTN Syariah Cabang Malang sebagai sarana survei penulis untuk melakukan penelitian skripsi dan seluruh karyawan BTN Syariah Cabang yang dengan keramahan, kesabaran dan kemurahan hatinya bersedia untuk di ganggu waktu dan tempatnya bagi penulis dalam mengambil data skripsi.
5. Kepada Bapak Pram (yang akrab beliau di panggil) selaku *Branch Manager* atau kepala cabang BTN Syariah Malang.

6. Bapak Syahri selaku *Operation Head* BTN Syariah Cabang Malang yang berjasa memberi kemudahan penulis untuk di terima melakukan penelitian di kantor BTN Syariah Cabang Malang sekaligus memberikan informasi yang berguna dalam kelengkapan data yang dibutuhkan.
7. Bapak Misbah selaku *Retail Service Head* BTN Syariah Cabang Malang yang mau meluangkan waktunya untuk diwawancarai dan memberikan informasi terkait permasalahan penelitian sebelum akhirnya dipindahtugaskan ke BTN Syariah Cabang Kalimantan setelah sempat sekitar dua bulan menjabat Head Retail Service di BTN Syariah Cabang Malang.
8. Kepada Mbak Ari, Mbak Fitri, Mbak Dian, Mbak Dila, Mbak Evi, dan seluruh karyawan BTN Syariah Cabang Malang yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih untuk kerjasama dan waktunya yang sangat berharga itu tetapi tetap masih mau membantu penulis dalam melengkapi data-data skripsi yang dibutuhkan serta mau diwawancarai.
9. Bapak Muslimin selaku developer yang baik dan sangat relationship yang berjasa membantu penulis dalam memberikan keterangan-keterangan tambahan yang tidak penulis dapatkan di Kantor BTN Syariah Cabang Malang serta terima kasih atas ilmu dan saran-saran yang diberikan kepada penulis.
10. Beberapa nasabah deposito dan nasabah pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang yang dengan ketulusan hati mau menyempatkan waktunya untuk mengisi kuesioner dan wawancara dalam rangka kelengkapan data penunjang dalam skripsi ini.
11. Kepada kedua orang tua ku yang tercinta (Bapak dan Mamak) yang telah bersusah payah mencari rezeki untuk anakmu ini dan dengan doa restu yang tak ternilai selalu menyertai langkah ku hingga akhirnya berhasil menamatkan masa studi di bangku kuliah ini serta kedua adik-adikku yang selalu memotivasiku untuk terus menjadi contoh yang baik dan berhasil dalam kehidupan.
12. Kepada sahabatku Mbak Relis yang menjadi tempat curahanku di kosan di saat aku sedang susah maupun senang.

13. Kepada sahabat-sahabatku Suwindarsih, Karwati, Lifa, Pinky (Yani), dan seluruh anak-anak mantan kelas satu-tiga FH-UB yang selalu kompak dan memotivasiku dalam menapaki bangku kuliah. You'r my best friends.
14. Kepada seluruh anak-anak kosan Kersen 52 yang memberikan warna-warni kehidupan.
15. Kepada Mas Rhe (Nofizal Kurniawan), seseorang yang sangat spesial dan menjadi tumpuan hidupku, terima kasih atas kesabarannya dan tidak bosan-bosannya membantu secara immateril dan menunggu penulis hingga terselesaikannya skripsi ini.
16. Kepada teman-teman seperjuanganku FHUB angkatan 2004 sekampus dan se fakultas yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah bersama-sama melangkah menuju kesuksesan.
17. Kepada seluruh pihak yang membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang belum disebutkan satu-persatu.

Segala jerih payah bantuan yang telah diberikan kepada penulis tidak dapat terbalaskan dengan apapun. Hanya doa yang mampu diiringi dalam setiap langkah dan kehidupan, semoga Allah memberikan rahmat, karunia dan bimbingan ke jalan yang lurus serta diberikan pahala yang berlipat ganda kepada mereka semua. Amin.

Sesungguhnya penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran agar mampu menyusun karya tulis yang lebih baik di kemudian hari. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh kalangan masyarakat khususnya di bidang hukum di Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.

Malang, Mei 2008

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAKSI.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	13
C. Tujuan Penelitian.....	14
D. Manfaat Penelitian.....	14
E. Sistematika Penulisan.....	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	19
A. Hubungan Hukum antara Bank dan Nasabah.....	19
1. Jenis-Jenis Nasabah Bank.....	19
2. Hubungan Bank dan Nasabah.....	20
2.1. Hubungan Hukum antara Nasabah Penyimpan Dana dengan Bank.....	20
2.2. Hubungan Hukum antara Debitur dengan Bank.....	20
2.3. Hubungan Hukum antara Pemilik Dana (<i>Shahibul Mal</i>) dan Pengelola (<i>Mudharib</i>).....	21
3. Asas-Asas Hubungan antara Nasabah dengan Bank.....	22
3.1. Asas-Asas Khusus Hubungan Bank dengan Nasabah.....	22
3.2. Asas-Asas Khusus Operasional Perbankan Syariah.....	24



B. Landasan Hukum Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah.....	25
1. Pengertian Transparansi.....	25
2. Prinsip Transparansi Risiko Kerugian Menurut Pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998.....	26
3. Prinsip Transparansi Informasi Produk Bank Syariah Menurut Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005.....	27
C. Konsep dan Sistem Dasar Perbankan Syariah.....	32
1. Perbedaan Pengertian Kredit dan Pembiayaan.....	32
2. Karakteristik Transaksi Perbankan Syariah.....	33
3. Prinsip Operasional Perbankan Syariah.....	35
4. Produk-Produk Perbankan Syariah.....	37
4.1. Produk Penghimpun Dana	37
4.2. Produk Penyaluran Dana (<i>Financing</i>).....	42
5. Jenis-Jenis Risiko Perbankan Syariah.....	43
6. Pembiayaan Bank Syariah.....	45
6.1. Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syariah.....	45
6.2. Risiko Pembiayaan.....	48
6.2. Kriteria Kolektibilitas/Kualitas Pembiayaan	49
6.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Terjadinya Pembiayaan Bermasalah.....	52
D. Konsep Perlindungan Hukum Bagi Nasabah Penyimpan Dana.....	55
1. Perlindungan Hukum Secara Implisit dan Eksplisit.....	55
2. Perlindungan Hukum secara Tidak Langsung dan Langsung	56
3. Mekanisme Perlindungan Nasabah.....	58
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	 60
A. Pendekatan Penelitian.....	60
B. Alasan Pemilihan Lokasi.....	61
C. Jenis dan Sumber Data.....	61
1. Jenis Data.....	61
2. Sumber Data.....	62

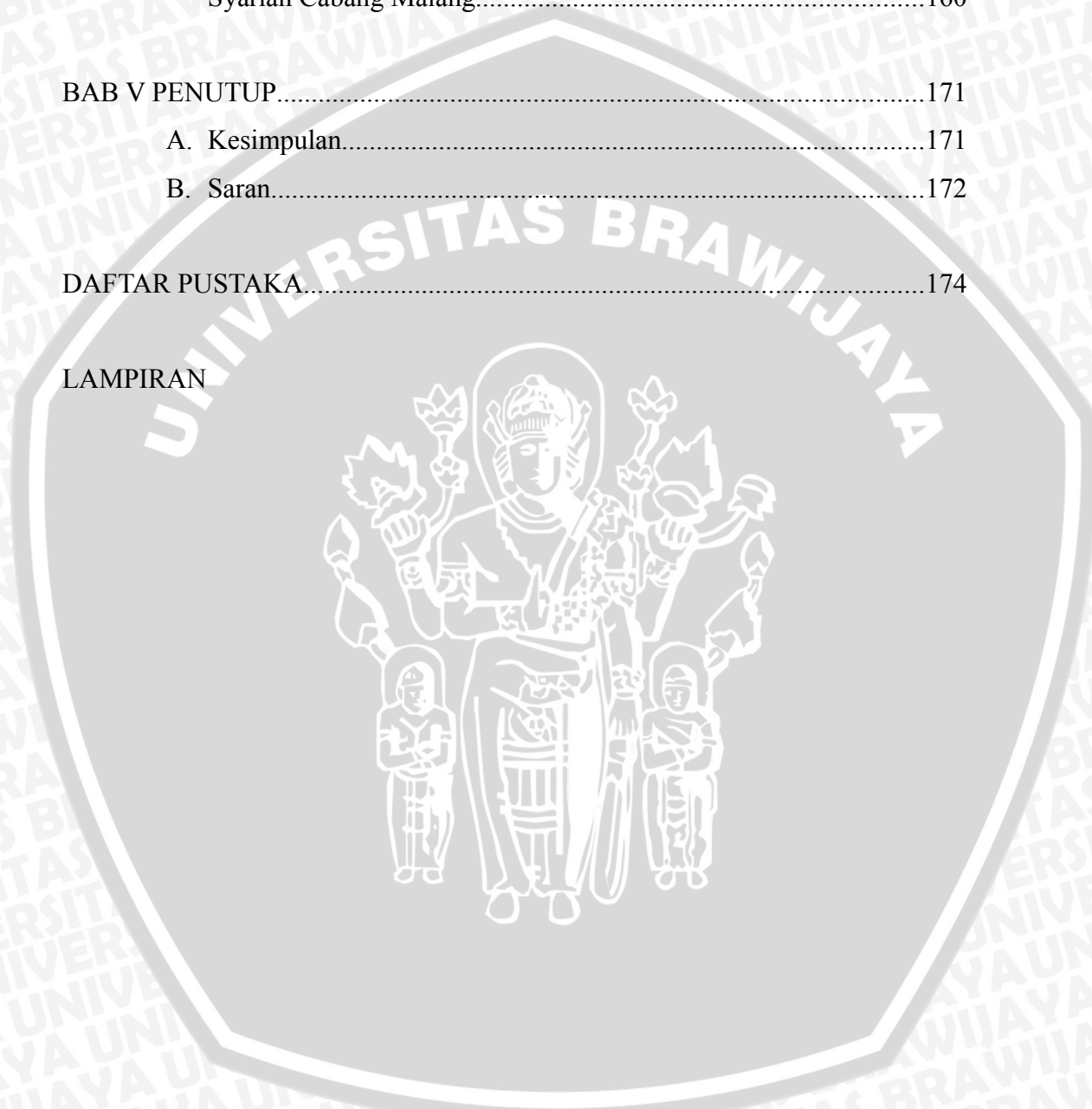
D. Teknik Memperoleh Data.....	63
E. Populasi dan Sampel.....	65
1. Populasi Penelitian.....	65
2. Sampel Penelitian.....	65
F. Teknik Analisis Data.....	66
G. Definisi Operasional Variabel.....	67
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	69
A. Gambaran Umum Perusahaan	69
1. Sejarah PT. Bank Tabungan Negara (BTN)	69
2. Sejarah Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara (BTN). ..	71
3. Visi, Misi, dan Tujuan Bank Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang.....	73
3.1. Visi Bank Tabungan Negara Syariah.....	73
3.2. Misi Bank Tabungan Negara Syariah.....	73
3.3. Tujuan Bank Tabungan Negara Syariah.....	74
4. Struktur Organisasi.....	74
5. Produk dan Jasa Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah.....	80
5.1. Produk Penghimpun Dana Bank Tabungan Negara Syariah.....	80
5.2. Produk Pembiayaan Bank Tabungan Negara Syariah....	82
5.3. Produk Jasa Bank Tabungan Negara Syariah.....	84
6. Prosedur dan Mekanisme Pembukaan Rekening Deposito Batara Syariah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang.....	84
7. Persyaratan Umum Pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang.....	91
a. Impelementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah di BTN Syariah Cabang Malang Terkait dalam Rangka Memberikan Perlindungan Hukum bagi Nasabah Deposito <i>Mudharabah Mutlaqah</i> dari Risiko Pembiayaan.....	96
b. Kendala-Kendala yang Dihadapi dalam Impelementasi	

Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah di BTN Syariah Cabang Malang.....	133
c. Upaya-Upaya Menghadapi Kendala-Kendala dalam Impelementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah di BTN Syariah Cabang Malang.....	160

BAB V PENUTUP.....	171
A. Kesimpulan.....	171
B. Saran.....	172

DAFTAR PUSTAKA.....	174
---------------------	-----

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil.....	33
Tabel 4.1 Penyampaian Informasi Karakteristik Produk Deposito <i>Mudharabah</i> BTN Syariah Cabang Malang Kepada Deposan.....	103
Tabel 4.2 Distribusi Pendapatan Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga Bulan Februari 2008	109
Tabel 4.3 Distribusi Pendapatan Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga Bulan Januari 2008.....	114
Tabel 4.4 Informasi Penting yang Harus Disampaikan oleh Pihak BTN Syariah Cabang Malang kepada Calon Nasabah Deposan.....	136
Tabel 4.5 Alasan Ketidakaktifan Nasabah Deposan BTN Syariah Cabang Malang Bertanya Berkaitan Informasi Risiko Produk Bank.....	154
Tabel 4.6 Laporan Keuangan Triwulan IV BTN Syariah	165



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Penghimpun Dana dan Penyalur Dana Bank Syariah.....22

Gambar 2.2 Skema *Mudharabah Mutlaqah*.....40

Gambar 2.3 Skema *Mudharabah Muqqayadah*.....42

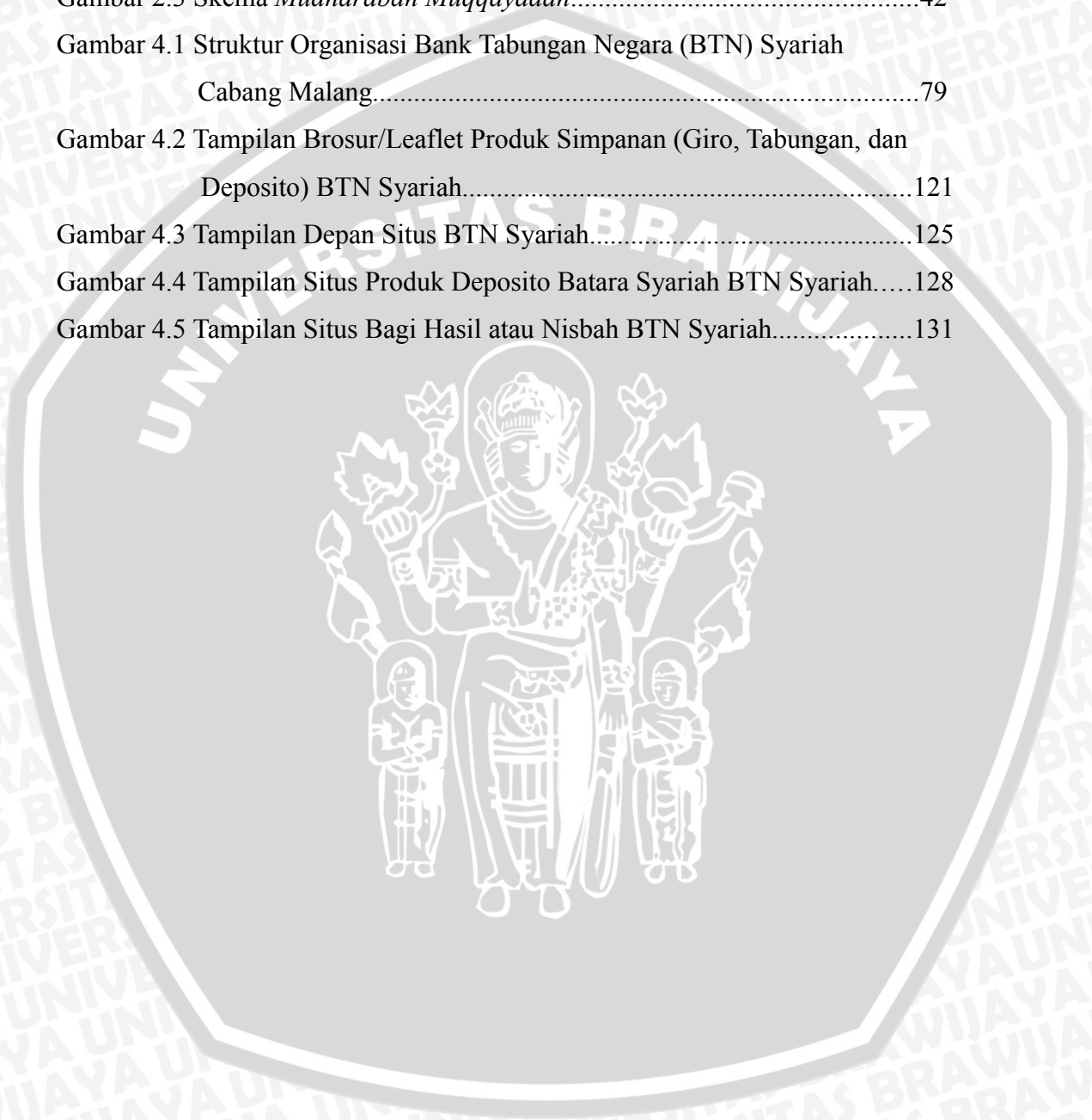
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah
Cabang Malang.....79

Gambar 4.2 Tampilan Brosur/Leaflet Produk Simpanan (Giro, Tabungan, dan
Deposito) BTN Syariah.....121

Gambar 4.3 Tampilan Depan Situs BTN Syariah.....125

Gambar 4.4 Tampilan Situs Produk Deposito Batara Syariah BTN Syariah.....128

Gambar 4.5 Tampilan Situs Bagi Hasil atau Nisbah BTN Syariah.....131



DAFTAR LAMPIRAN

A. SURAT-SURAT

- Lamp. 1 Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
- Lamp. 2 Surat Keterangan Pengambilan Data
- Lamp. 3 Kartu Bimbingan Skripsi

B. APPLICATION FORM

- Lamp. 4 Formulir Pembukaan Rekening Deposito
- Lamp. 5 Formulir Akad Pembukaan Rekening Deposito Batara Syariah
- Lamp. 6 Formulir Penyetoran Deposito
- Lamp. 7 Bilyet Deposito

C. LAMPIRAN-LAMPIRAN LAIN

- Lamp. 8 Kuesioner Responden Nasabah Deposan BTN Syariah Cabang Malang
- Lamp. 9 Kuesioner Responden Nasabah Pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang
- Lamp.10 Kuesioner Responden *Customer Service* BTN Syariah Cabang Malang
- Lamp.11 Pedoman Wawancara kepada Petugas Pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang
- Lamp.12 Pedoman Wawancara kepada Petugas *Officer Services* BTN Syariah Cabang Malang
- Lamp. 13 Pedoman Wawancara kepada Nasabah Deposan BTN Syariah Cabang Malang
- Lamp.14 Riwayat Hidup Penulis
- Lamp.15 Pernyataan Keaslian Tulisan Skripsi

ABSTRAKSI

Dalam penulisan skripsi ini penulis membahas mengenai masalah Impelementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah sebagai Upaya Perlindungan Hukum bagi Nasabah Deposito *Mudharabah Mutlaqah* dari Risiko Pembiayaan. Hal ini dilatarbelakangi dengan perkembangan bank syariah yang semakin pesat dan sebagai lembaga *intermediary* akan selalu berhadapan dengan risiko akibat kegagalan atau ketidakjujuran/ketidakmampuan nasabah mengembalikan jumlah pinjaman pada jangka waktu yang telah ditentukan (risiko pembiayaan). Guna mendapatkan *return* yang besar maka bank syariah harus mampu mengurangi tingkat risiko akibat pembiayaan bermasalah/*Non Performing Financing* (NPF). NPF yang besar akan mempengaruhi tingkat profitabilitas bank dimana kebutuhan biaya penyisihan penghapusan pembiayaan akan semakin besar sehingga berpengaruh terhadap kemampuan bank untuk menghasilkan keuntungan dan bagi hasil kepada nasabah simpanan. Terhadap hal ini, nasabah deposan *mudharabah mutlaqah* perlu perhatian lebih dalam perlindungan hukumnya karena deposan tersebut adalah nasabah yang menginvestasikan dananya dengan tidak memberikan persyaratan apapun ke bisnis apa dananya disalurkan maka selain akan memperoleh keuntungan juga harus menanggung risiko karena sistem prinsip bagi hasil nya *loss and profit*.

Metode pendekatan dalam penelitian ini adalah yuridis sosiologis, mengkaji dan menganalisa permasalahan yang ditetapkan secara yuridis dengan melihat fakta sosiologis secara obyektif. Lokasi yang di pilih adalah di BTN Syariah Cabang Malang sebagai bank yang menerbitkan produk deposito dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Jenis dan sumber data primer di peroleh langsung dari narasumber melalui wawancara dan kuesioner sedangkan jenis dan sumber data sekunder dari studi kepustakaan melalui perpustakaan pusat universitas brawijaya, PDIH FHUB, dan perpustakaan umum kota Malang. Serta jenis dan sumber data tersier di peroleh dalam kamus bahasa Indonesia dan Inggris, serta kamus perbankan melalui studi kepustakaan. Teknik memperoleh data primer adalah wawancara dan kuesioner sedangkan data primer dan tersier adalah dengan studi dokumentasi. Populasi penelitiannya adalah karyawan BTN Syariah Cabang Malang dan nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* serta nasabah penerima pembiayaan. Sampel penelitian adalah *Retail Service Head, Operation Head, Customer Service, Accounting, Financing Administration, Developer*, serta nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dengan menggunakan *purposive sampling*. Seluruh data yang ada dianalisa secara deskriptif analitis.

Berdasarkan hasil penelitian, dalam rangka memberikan perlindungan hukum terhadap nasabah deposan *mudharabah mutlaqah* bank diwajibkan menyediakan dan menyampaikan tentang informasi kemungkinan risiko kerugian yang dapat terjadi selama nasabah memanfaatkan produk (deposito) di BTN Syariah Cabang Malang sebagaimana yang di amanatkan oleh pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dan Bab Kedua butir 5 huruf c SEBI No. 7/25/DPNP/2005 baik secara lisan maupun secara tertulis. Diantara delapan karakteristik informasi produk deposito yang harus dijelaskan kepada calon nasabah deposan, pihak bank belum menyampaikan secara lisan tentang risiko yang melekat pada produk deposito yang digunakan. Sedangkan secara tertulis telah disediakan contoh tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga per bulan, brosur/leaflet dan situs BTN Syariah. Namun faktanya terdapat kendala-kendala untuk terwujudnya pelaksanaan transparansi informasi risiko di BTN Syariah Cabang Malang diantaranya pihak bank belum menyampaikan informasi karakteristik produk secara jelas, lengkap dan memadai serta berimbang khususnya mengenai kemungkinan risiko-risiko kerugian seperti kegagalan pembiayaan dan pengaruhnya pada perolehan bagi hasil bank dan nasabah, pembiayaan yang memiliki tingkat risiko kerugian yang paling tinggi, serta bagaimana upaya bank dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah yang menunjukkan kredibilitas bank untuk bertahan terhadap permasalahan yang terjadi dan menjaga keamanan dana nasabah deposan. Calon atau nasabah deposan BTN Syariah Cabang Malang sendiri tidak aktif bertanya kepada bank tentang informasi kemungkinan risiko-risiko kerugian selama masa pemanfaatan produk bank. Hal ini juga tidak terlepas dari masih rendahnya tingkat pengetahuan dan pemahaman nasabah terhadap produk dan jasa perbankan syariah yang ditawarkan. Upaya yang dilakukan untuk menghadapi kendala-kendala tersebut adalah pihak bank sebenarnya siap melayani dan menyediakan informasi terkait informasi kemungkinan timbulnya risiko-risiko kerugian namun juga harus di dukung dari nasabah yang mencari informasi sebanyak-banyaknya dengan bertanya kepada bank, bahkan pihak bank telah menjelaskan tentang nasabah yang pernah memperoleh *profit sharing* memuaskan, selain itu adanya publikasi laporan keuangan yang dapat di akses di situs BI, serta upaya edukasi kepada

masyarakat oleh praktisi BTN Syariah Cabang Malang.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keberadaan bank dalam perekonomian modern sudah menjadi kebutuhan yang sulit dihindari karena bank sudah menyentuh kebutuhan setiap orang dan seluruh lapisan masyarakat. Bank telah menjembatani pihak-pihak yang kelebihan dan membutuhkan dana (fungsi intermediasi) dengan melakukan penyimpanan dana masyarakat dan penyaluran kembali dalam bentuk kredit. Bank juga memberikan jasa dan pelayanan lain kepada masyarakat misalnya dalam lalu lintas pembayaran maupun jasa keuangan lainnya. Selain itu, bank di nilai sebagai lembaga yang menjadi sarana dalam pelaksanaan kebijakan pemerintah yaitu kebijakan moneter. Menurut Yunus Husein (2003), industri perbankan di Indonesia menguasai sekitar 93% dari total aset industri keuangan.¹

Selain bank-bank konvensional kini banyak bermunculan bank-bank syariah yang cukup berkembang pesat. Kecenderungan masyarakat menempatkan dana di bank syariah diperkirakan akan terus meningkat apalagi jika kondisi ekonomi terus membaik dan bank-bank konvensional menawarkan bunga rendah. Bertambahnya jumlah bank maupun cabang syariah membuat metode perbankan syariah lebih di kenal oleh masyarakat. Hal itu di dukung dengan besarnya pasar perbankan syariah. Menurut survei

¹Suseno Piter Abdullah, *Sistem dan kebijakan perbankan di Indonesia*, Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, Jakarta, 2003, hal. 9.

Bank Indonesia, sepertiga penduduk Islam enggan berhubungan dengan bank konvensional karena masalah bunga bank yang di anggap riba. Menurut perkembangannya kelak nasabah bank syariah tidak hanya eksklusif masyarakat beragama Islam namun juga mereka yang beragama lain. Ada nasabah menempatkan dananya di bank syariah karena tertarik dengan metode bagi hasil perbankan sebagai lembaga keuangan yang mempunyai peranan cukup besar dalam menunjang pembangunan nasional.²

Seperti halnya kegiatan operasional bank konvensional, bank syariah juga terdiri atas kegiatan operasional di bidang penghimpunan dana dan penyaluran dana. Sebagai lembaga *intermediary* dan seiring dengan situasi lingkungan eksternal dan internal perbankan yang mengalami perkembangan pesat bank syariah akan selalu berhadapan dengan berbagai risiko dengan tingkat kompleksitas yang beragam dan melekat pada kegiatan usahanya. Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial baik yang dapat diperkirakan (*anticipated*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unanticipated*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Adapun risiko-risiko yang dapat terjadi dalam produk perbankan syariah terdiri dari risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategik, dan risiko kepatuhan.³

Salah satu risiko yang dapat terjadi pada bank syariah adalah risiko pembiayaan. Risiko pembiayaan (*Financing Risk/Default Risk*) merupakan suatu risiko akibat kegagalan atau ketidakjujuran atau ketidakmampuan

²Edy Wibowo & Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2005, hal. 88-89.

³Pasal 4 Peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum.

nasabah mengembalikan jumlah pinjaman/pembiayaan yang di terima dari bank sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan atau dijadwalkan.⁴ Risiko pembiayaan tersebut dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas bank syariah. Hal ini disebabkan ketika tingkat jumlah pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*) menjadi besar semakin besar pula jumlah kebutuhan biaya penyisihan penghapusan pembiayaan yang berpengaruh terhadap kemampuan bank untuk menghasilkan keuntungan.⁵ Padahal dana yang disalurkan untuk pembiayaan merupakan perputaran uang dari dana simpanan nasabah (deposito, giro, dan tabungan) sehingga apabila bank tidak memperoleh keuntungan yang besar atau bahkan sampai mengalami kerugian maka nasabah simpanan ikut terkena dampaknya dengan tidak mendapat bagi hasil keuntungan yang besar pula.

Risiko-risiko pembiayaan yang mungkin terjadi dapat menimbulkan kerugian bagi bank jika tidak dideteksi serta tidak di kelola sebagaimana mestinya. Maka dari itu pembiayaan dan investasi yang disalurkan harus di jaga serta di kelola dengan hati-hati (*Prudential*) agar tidak menjadi pembiayaan yang bermasalah (*Non Performing Financing*). Bank yang menghimpun dana melalui sumber-sumber yang stabil dan meminjamkannya kepada nasabah-nasabah yang memiliki kualitas bagus akan berpengaruh dengan dapat mengurangi tingkat risiko pasar (jika *match funds*), memperkecil risiko kredit atau risiko pembiayaan (misalnya *investment grade*) dan risiko operasional (dengan mempertahankan model bisnis yang sederhana).⁶ Dan

⁴Harisman, 2002, Tugas Bank Indonesia dalam Pengawasan dan Pembinaan Perbankan yariah di Indonesia, *JurnalHukum Bisnis*, menyongsong RUU Perbankan Syariah, vol. 20, hal. 21.

⁵Rochma, Malia, *Perbankan Syariah: Peluang dan Strategi Pengembangan (online)*, www.ucupneptune.blogspot.com (26 April 2008).

⁶NN, *Sistem Informasi Pola Pembiayaan/Lending Model Usaha Kecil (online)*,

risiko yang di kelola secara tepat dapat memberikan manfaat kepada bank dalam menghasilkan laba yang atraktif.

Berdasarkan survei Bank Indonesia, selama tahun 2007 secara umum permintaan masyarakat terhadap pembiayaan baru perbankan mengalami peningkatan yang mencapai hingga Rp29,3 triliun atau tumbuh 26 persen dibandingkan tahun 2006. Faktor utama yang mendorong meningkatnya permintaan adalah peningkatan kebutuhan pembiayaan dan penurunan suku bunga kredit. Namun demikian, pembiayaan yang diberikan perbankan nasional masih di bawah target yang telah ditetapkan. Hal tersebut terjadi karena kondisi perekonomian yang belum membaik serta tingginya risiko usaha nasabah, sehingga bank masih menahan diri untuk menyalurkan pembiayaan ke sektor ril.

Di sisi lain, perbankan syariah secara nasional mengalami persoalan peningkatan pembiayaan bermasalah. Pada akhir 2005 gross NPF (*Non Performance Finance*) baru sekitar 2,82%, namun pada akhir 2006 meningkat tajam menjadi 4,75%, dan hingga akhir triwulan III-2007 berada pada posisi 6,63%.⁷ Peningkatan pembiayaan bermasalah tersebut disebabkan nasabah-nasabah yang memperoleh kredit/pembiayaan dari bank tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan baik tepat pada waktu yang diperjanjikan. Akibatnya, nasabah tidak dapat membayar lunas utangnya dan menjadikan perjalanan kredit/pembiayaan menjadi terhenti atau bahkan macet.⁸

www.bi.go.id., (17 Februari 2008).

⁷Ruslan Andy Chandra, 2007, *Tantangan Pemberian Pembiayaan Syariah yang Sehat (online)*, www.kabarindonesia.com., (17 Februari 2008).

⁸Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit; Suatu Tinjauan Yuridis*, Djambatan, Jakarta, 1996, hal. 101.

Permasalahan-permasalahan tersebut membawa perhatian yang lebih serius terhadap perlindungan nasabah simpanan bank syariah khususnya nasabah deposan. Nasabah deposan harus ikut menanggung untung dan rugi akibat risiko pembiayaan tersebut. Nasabah deposan adalah nasabah yang menginvestasikan dananya di bank syariah dan menjadi sumber dana untuk pembiayaan yang sama-sama memperoleh keuntungan dari usaha yang dilaksanakan serta juga harus menanggung risiko karena prinsip bagi hasilnya yang menganut sistem *loss and profit*. Ketika proyek yang dibiayai oleh bank syariah tidak berjalan maka nasabah bersangkutan turut menanggung kerugian, dan jika proyek tersebut mendatangkan *profit* maka nasabah juga turut menerima *profit* sesuai kesepakatan. Hal ini jelas berbeda dengan risiko perbankan konvensional yaitu risiko akibat penanaman dana seluruhnya dibebankan pada bank sedangkan deposan, penabung, dan kreditor lainnya tidak menanggung risiko mereka tetap mendapatkan dana pokok sekaligus bunganya.⁹

Dalam produk deposito *mudharabah*, kemungkinan risiko pembiayaan berupa kegagalan pembiayaan (*default*) yang berakibat pada rendahnya *return* yang di terima oleh bank dan berakibat kepada penurunan pembagian keuntungan nasabah deposan. Hal ini mengakibatkan menurunkan *image* bank syariah dan sekaligus kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah. Oleh karena itu, ketentuan tentang kewajiban penyediaan informasi merupakan bagian yang sangat esensial dalam menjaga kepercayaan nasabah penyimpan dana terhadap bank sebagai realisasi *fiduciary principles*.

⁹Zainul Arifin, Produk perbankan Syariah dan Prospek Pasarnya di Indonesia, *Jurnal Hukum Bisnis*, Menyongsong RUU Perbankan Syariah, Jakarta, 2002, vol. 20, hal. 71.

Selain itu, fungsi deposito merupakan tiang utama dan terpenting bagi eksistensi sebuah bank karena produk deposito menyediakan sebagian terbesar dana yang di pakai bank untuk memperoleh penghasilan melalui media ganda kredit dan investasi.¹⁰ Sehingga bank di tuntut agar dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya diwajibkan menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank. Bank syariah bahkan tidak menjamin keuntungan atas deposito. Dengan adanya tuntutan tersebut dimaksudkan agar nasabah penyimpan dana dalam berhubungan dengan bank dalam rangka simpanannya pada bank itu dilandasi oleh kepercayaan bahwa bank akan berkemauan dan berkemampuan untuk membayarkan kembali simpanan para nasabah penyimpan dana itu pada waktu di tagih ataupun pada waktu jatuh tempo.¹¹ Penting juga untuk diperhatikan bahwa kesadaran akan hubungan antara risiko dan keuntungan (*risk and return*) harus benar-benar dipahami oleh nasabah deposan khususnya maupun bank syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*).

Seiring persaingan pertumbuhan bank syariah di Indonesia masing-masing bank berusaha menawarkan keuntungan bagi hasil yang besar kepada nasabah. Hal ini tentu saja dapat di lihat dari modal yang cukup dengan tingkat risiko pembiayaan yang kecil sehingga jaminan pengembalian dana nasabah dapat terlaksana dengan baik dan tepat waktu. Terutama bagi dana nasabah deposito dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* dimana nasabah tidak

¹⁰ A. Hasymi Ali, *Manajemen bank*, Sinar Grafika Offset, Jakarta, 1995, hal. 66.

¹¹ Ronny Sautama Hotma Bako, *Hubungan Bank dan Nasabah Terhadap Produk Tabungan dan Deposito (Suatu Tinjauan Hukum terhadap Perlindungan Deposito di Indonesia Dewasa ini)*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hal. 45.

memberikan persyaratan apapun kepada bank, ke bisnis apa dana yang disimpannya itu hendak disalurkan, atau menetapkan penggunaan akad-akad tertentu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukkan bagi nasabah tertentu yang notabene tidak bisa bertindak apapun akibatnya adanya prinsip tersebut apabila terjadi risiko kerugian yang ditimbulkan dari kegiatan usaha bank dalam penyaluran pembiayaan.

Padahal sesuai dengan konsep *mutual investor relationship*, sesungguhnya nasabah penyimpan dana mempunyai kedudukan sama dengan pihak lainnya namun yang terjadi nasabah tidak mempunyai posisi tawar (*bargaining position*) untuk mengetahui bahwa kerugian atas suatu proyek benar-benar secara obyektif terjadi di luar kelalaian pengurus bank ataupun penerima dana (*mudharib*). Buruknya transparansi perbankan menjadi salah satu penyebab runtuhnya suatu bank. Menurut Lash “Salah satu tujuan pengaturan industri perbankan adalah untuk melindungi nasabah dengan sedapat mungkin hukum perbankan dapat menjaga agar nasabah diperlakukan secara adil (*fair play*) oleh bank. Hal ini dilakukan karena nasabah selalu dalam posisi tawar (*bargaining position*) yang lemah.”¹²

Sesungguhnya keamanan dana nasabah penyimpan dana harus menjadi prioritas utama dalam penempatan dana tersebut. Hal itu dalam konteks hubungan hukum nasabah dengan bank syariah harus direalisasikan dalam perjanjian yang benar-benar memberikan *protection* dan *safety* yang memadai bagi nasabah penyimpan dana. Berdasarkan prinsipnya yang bersifat *loss and profit* maka apabila terdapat ketidakmampuan nasabah debitur

¹²Hikmahanto Juwana, Bunga Rampai Hukum Ekonomi dan Hukum Internasional, *Lentera Hati*, Jakarta, 2002, hal. 6.

(pengusaha) yang memenuhi perjanjian (*default*) akan menyebabkan kerugian bagi bank yang secara tidak langsung kerugian itu sebenarnya dibebankan pada nasabah deposan khususnya dan nasabah perbankan syariah umumnya.

Selain itu, setiap pemberian pembiayaan hendaknya dijiwai oleh asas konservatif dengan semangat untuk menghindari diri dari pemberian kredit yang spekulatif dan berisiko tinggi. Hal ini berarti bahwa dalam setiap proses penyaluran pembiayaan terlebih dahulu harus diadakan penelitian atau analisis yang mendalam terhadap setiap permohonan pembiayaan yang diterimanya dari berbagai aspek. Demi menghindari adanya kerugian besar pada pihak *shahibul mal* maka dalam penyaluran pembiayaan diperlukan prinsip kehati-hatian yang ketat yaitu mulai sejak diajukannya permohonan pembiayaan hingga saat pembagian hasil keuntungan ataupun kerugian yang mungkin terjadi.¹³

Melihat besarnya risiko yang dihadapi oleh nasabah penyimpan dana terutama nasabah deposito yang menerapkan prinsip *mudharabah mutlaqah* seharusnya kemungkinan kerugian diimbangi dengan perlindungan hukum yang lebih besar baik oleh bank maupun oleh pemerintah. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 jo Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 memberikan suatu perlindungan hukum bagi nasabah penyimpan dana pada bank syariah umumnya dan khususnya nasabah deposito *mudharabah* sebagaimana di atur dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang secara formil memberikan jalan untuk menuntut transparansi bank.

Inti dasar dari perlindungan hukum nasabah deposito *mudharabah*

¹³Imni Takwi Rahmini, *Aspek Kehati-Hatian dalam Pembiayaan Mudharabah sebagai Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah*, Skripsi tidak diterbitkan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya, 2003, hal 8-9.

melalui ketentuan pasal 29 ayat (4) adalah untuk menjamin kepastian hukum bagi nasabah deposito *mudharabah* dari kemungkinan risiko kerugian akibat dari tindakan-tindakan pelaku usaha (bank syariah) ataupun nasabah penerima dana (*mudharib*) baik secara bersama-sama ataupun sendiri melakukan kecurangan-kecurangan atau penipuan yang merugikan nasabah deposito *mudharabah*. Adanya transparansi pihak bank dalam mengelola dana nasabah sangat diperlukan untuk menjamin kelangsungan hidup bank dan memelihara kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah dengan demikian diharapkan nasabah selaku konsumen bank akan memperoleh perlindungan hukum yang memadai mengenai transaksi-transaksi yang mengandung risiko. Jadi, nasabah dapat menentukan pilihan transaksi mana yang akan ia lakukan sebab bank telah menjelaskan berbagai transaksi yang mengandung risiko itu.¹⁴ Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen jika dikaitkan dengan risiko pembiayaan tersebut juga menjelaskan bahwa pelaku usaha perbankan di tuntut untuk memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan jasa yang diberikan.¹⁵

Sementara itu, berbagai regulasi dalam bidang perbankan mengenai perlindungan nasabah bank dalam beberapa tahun terakhir kerap bermunculan. Sebuah terobosan baru dari Bank Indonesia yang mengeluarkan beberapa peraturan dalam rangka meningkatkan kinerja bank, melindungi kepentingan *stakeholders* (misalnya pemegang saham, karyawan, nasabah, regulator, dan masyarakat luas), meningkatkan kepatuhan terhadap peraturan perundang-

¹⁴Yusuf Shofie, *Perlindungan Konsumen dan Instrumen-Instrumen Hukumnya*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hal. 38.

¹⁵Pasal 7 butir b Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

undangan yang berlaku dan meningkatkan nilai-nilai etika yang berlaku umum di industri perbankan. Sehubungan dengan adanya aturan yang sama seperti pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang kewajiban bank untuk menyediakan informasi kerugian terkait dengan transaksi nasabah di bank, Bank Indonesia mengeluarkan produk peraturan untuk perlindungan hukum bagi nasabah bank terkait kewajiban penyediaan dan penyampaian informasi tentang karakteristik produk yang di atur dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 Bab Kedua, butir 5 huruf c dan juga di atur dalam pasal 5c Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.

Dikeluarkannya peraturan-peraturan tersebut Bank Indonesia ingin melindungi nasabah melalui transparansi produk perbankan. Sama halnya dengan peraturan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang penyediaan informasi kemungkinan risiko-risiko kerugian sehubungan dengan transaksi nasabah maka di dalam Bab Kedua, butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 di atur lebih spesifik dan lebih jelas tentang penyediaan dan penyampaian informasi manfaat dan risiko produk bank. Maksud dari informasi mengenai manfaat dan risiko produk bank adalah potensi keuntungan dan kerugian yang diperoleh atau ditanggung oleh nasabah selama masa pemanfaatan produk bank.¹⁶

Jika dapat di tarik kesimpulan bahwa kedua aturan tersebut sama-sama mengatur agar adanya transparansi informasi terkait risiko-risiko

¹⁶Bab Kedua, butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.

kerugian yang dapat terjadi pada transaksi nasabah yaitu selama masa pemanfaatan suatu produk bank. Dimana bank diwajibkan memberikan informasi produk yang lengkap, akurat, dan jelas kepada nasabah baik dengan tulisan maupun lisan. Bank di larang memberikan informasi produk yang menyesatkan (*mislead*) atau tidak etis (*misconduct*) bagi nasabah. Pemberian informasi di anggap menyesatkan jika informasi produk yang diberikan tidak sesuai dengan fakta. Informasi produk yang wajib diberikan bank sekurang-kurangnya mencakup nama produk, jenis, manfaat dan risiko, persyaratan dan tata cara penggunaan, biaya yang melekat, perhitungan bunga atau bagi hasil, jangka waktu berlaku, dan siapa penerbit produk tersebut.¹⁷

Bank Indonesia mewajibkan perbankan memberikan informasi produk-produk bank dengan lebih terbuka/transparan sebagai upaya meningkatkan perlindungan dan pemberdayaan nasabah karena selama ini Bank Indonesia menilai informasi mengenai produk bank yang disediakan belum menjelaskan secara berimbang manfaat, risiko maupun biaya-biaya yang melekat pada suatu produk bank sehingga membuka kemungkinan terjadinya penyimpangan-penyimpangan kegiatan usaha perbankan yang dapat merugikan nasabah. Menurut penjelasan PBI No. 7/6/PBI/2005 itu dikatakan bahwa pemilihan produk bank oleh nasabah seringkali lebih didasarkan pada aspek informasi mengenai manfaat yang akan di peroleh dari produk bank tersebut. Tidak jarang timbul perselisihan antara bank dengan nasabah yang disebabkan karena adanya kesenjangan informasi mengenai karakteristik produk bank yang ditawarkan bank kepada nasabah. Akibatnya, hak-hak

¹⁷NN, *BI Larang Bank Beri Informasi Produk yang Menyesatkan (online)*, www.tempointeractive.com, (19 Januari 2008).

nasabah untuk mendapatkan informasi yang lengkap, akurat, terkini, dan utuh menjadi tidak terpenuhi.¹⁸

Oleh karena itu, penyampaian informasi produk perbankan seyogianya disampaikan secara proporsional. Artinya, bank tidak hanya menginformasikan keunggulan atau kekhasan produknya saja melainkan juga sistem keamanan penggunaan produk yang ditawarkan dan risiko-risiko yang terjadi. Dengan adanya penyediaan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian tersebut merupakan bentuk upaya perlindungan hukum bank yang bersifat implisit dan secara langsung kepada nasabah simpanan. Bank yang tidak melaksanakan ketentuan transparansi informasi produk bank akan dikenai sanksi administratif berupa teguran tertulis sesuai dengan Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 dan dapat diperhitungkan dengan tingkat kesehatan bank (aspek manajemen). Berdasarkan aturan yang telah ditetapkan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang 10 Tahun 1998 dan Bab Kedua, butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 tersebut, berikut ini akan di angkat beberapa rumusan masalah berkaitan dengan implementasi transparansi risiko produk bank di kantor BTN Syariah Cabang Malang:

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka beberapa hal yang akan di bahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implemmentasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang terkait dalam rangka memberikan

¹⁸NN, *Perbankan Wajib Perbaiki Tranparansi Produknya; Tekan Penyimpangan, Tingkatkan Perlindungan Nasabah (online)*, <http://www.pikiran-rakyat.com>, (19 Januari 2008).

perlindungan hukum bagi nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan?

2. Apa kendala-kendala yang dihadapi dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk menghadapi kendala-kendala dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Menganalisis implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang terkait dalam rangka memberikan perlindungan hukum bagi nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan.
2. Mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang.
3. Menganalisis upaya yang dilakukan untuk menghadapi kendala-kendala dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritik

- a) Memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan secara umum dan ilmu hukum di bidang perbankan syariah pada khususnya.
- b) Sebagai bahan perbandingan bagi penelitian-penelitian yang pernah ada sebelumnya.

2. Manfaat Aplikatif

1) Bagi Peneliti

- a) Memberikan wawasan dan pengetahuan yang berhubungan dengan perbankan syariah.
- b) Bersikap kritis terhadap permasalahan yang terjadi.

2) Bagi Civitas Akademis

- a) Menambah wawasan keilmuan dan pemahaman di bidang perbankan syariah khususnya berkaitan dengan upaya perlindungan hukum deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan yaitu berupa implementasi transparansi informasi risiko kerugian selama masa pemanfaatan produk deposito bank syariah.
- b) Memberikan wacana serta menambah khasanah penelitian di bidang perbankan syariah.

3) Bagi Perusahaan Perbankan Syariah

- a) Memberikan kontribusi pemikiran kritis tentang perlindungan hukum terhadap nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan terkait pelaksanaan prinsip transparansi informasi risiko produk bank syariah.

- b) Memberikan masukan kepada bank agar meningkatkan pelaksanaan transparansi informasi risiko produk bank syariah.
 - c) Memberikan kontribusi berupa evaluasi, motivasi dan intropeksi dalam perbaikan penerapan prinsip syariah yang sebenar-benarnya dalam tataran riil.
- 4) Bagi Masyarakat/Nasabah
- a) Memberikan wawasan dan pengetahuan yang berhubungan dengan penerapan sistem dan mekanisme operasional bank syariah terutama pada produk deposito *mudharabah mutlaqah*.
 - b) Memberikan masukan kepada pengguna jasa perbankan syariah agar lebih kritis dan selektif dalam menentukan produk perbankan yang digunakan serta mengetahui keuntungan dan kelemahan atau risiko produk bank syariah yang digunakan.
 - c) Memberikan masukan atau pertimbangan sebagai bentuk pembekalan kepada nasabah dengan berbagai kebijakan bank maupun kebijakan pemerintah berupa peraturan perundang-undangan dengan tujuan agar nasabah dapat mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi sebelum menggunakan produk atau jasa bank.
- 5) Bagi Pembuat Kebijakan
- a) Memberikan wacana dan referensi tambahan dalam mengembangkan kajian ekonomi syariah terlebih mengenai peraturan-peraturan perbankan syariah yang dinilai masih terdapat banyak kekurangan serta belum mampu menjawab setiap



permasalahan yang terjadi.

E. SISTEMATIKA PENELITIAN

Adapun sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini dijelaskan tentang tinjauan umum terhadap hubungan bank dan nasabah yang meliputi jenis-jenis nasabah bank dan hubungan hukum antara nasabah penyimpan dana dengan bank, hubungan hukum antara debitur dengan bank, serta hubungan hukum antara nasabah pemilik dana (*shahibul mal*) dan pengelola (*mudharib*). Berikutnya dipaparkan tentang asas-asas khusus antara hubungan bank dan asas-asas khusus dalam operasional perbankan syariah. Selanjutnya dijelaskan tentang landasan hukum transparansi informasi risiko produk bank syariah. Berikutnya paparan tentang tinjauan umum bank syariah yang terdiri dari perbedaan pengertian kredit dan pembiayaan, karakteristik transaksi perbankan syariah, prinsip operasional perbankan syariah, produk-produk perbankan syariah, jenis-jenis risiko perbankan syariah, tinjauan umum pembiayaan bank syariah (jenis-jenis pembiayaan bank syariah, risiko pembiayaan, kriteria kolektibilitas/kualitas pembiayaan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya

pembiayaan bermasalah), serta konsep perlindungan hukum bagi nasabah penyimpan dana yang meliputi perlindungan hukum secara implisit dan eksplisit, perlindungan hukum secara tidak langsung dan langsung, dan mekanisme perlindungan nasabah.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi uraian tentang pendekatan penelitian, alasan pemilihan lokasi, jenis dan sumber data, teknik memperoleh data, populasi dan sample, teknik analisis data, dan definisi operasional variabel.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini di bahas tentang permasalahan yang telah ditetapkan dalam rumusan masalah yaitu antara lain tentang implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang terkait dalam rangka memberikan perlindungan hukum bagi nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan, kendala-kendala yang dihadapi dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah, serta upaya yang dilakukan untuk menghadapi kendala-kendala dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah tersebut.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari seluruh pembahasan penelitian yang telah dipaparkan kemudian memberikan rekomendasi atas kesimpulan yang telah didapatkan.



UNIVERSITAS BRAWIJAYA



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Hubungan Hukum antara Bank dan Nasabah

1. Jenis-Jenis Nasabah Bank

Dalam praktek-praktek perbankan setidaknya di kenal tiga macam nasabah, yaitu:

- 1) Nasabah deposan yaitu nasabah yang menyimpan dananya pada suatu bank, misalnya dalam bentuk deposito atau tabungan lainnya.
- 2) Nasabah yang memanfaatkan fasilitas kredit perbankan, misalnya kredit usaha kecil, kredit pemilikan rumah dan sebagainya.
- 3) Nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak lain melalui bank, misalnya transaksi antara importir sebagai pembeli dengan eksportir di luar negeri.¹⁹

Melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 diintroduksikan rumusan nasabah dalam pasal 1 butir 16 yaitu pihak yang menggunakan jasa bank. Rumusan ini kemudian di rinci pada butir berikutnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.²⁰
- 2) Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau

¹⁹ Yusuf Shofie, *Op. Cit.*, hal. 41.

²⁰ Pasal 1 butir 17 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.²¹

2. Hubungan Bank dan Nasabah

2.1. Hubungan Hukum antara Nasabah Penyimpan Dana dengan Bank

Bank menempatkan dirinya sebagai peminjam dana milik masyarakat (para penanam modal). Bentuk hubungan hukum antara bank dan nasabah penyimpan dana dapat terlihat dari hubungan hukum yang muncul dari produk-produk perbankan. Bentuk hubungan hukum itu dapat tertuang dalam bentuk peraturan bank yang bersangkutan dan syarat-syarat umum yang harus dipatuhi oleh setiap nasabah penyimpan dana. Syarat-syarat tersebut harus disesuaikan dengan produk perbankan yang ada karena syarat dari suatu produk perbankan tidak akan sama dengan syarat dari produk perbankan yang lain.²²

2.2. Hubungan Hukum antara Debitur dengan Bank

Bank sebagai lembaga penyedia dana bagi para debiturnya. Hubungan antara debitur dengan bank terjadi ketika debitur sepakat mengikatkan dirinya terhadap bank dalam suatu perjanjian kredit.²³

2.3. Hubungan Hukum antara Pemilik Dana (*Shahibul Mal*) dan Pengelola (*Mudharib*)

²¹Pasal 1 butir 18 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

²²Ronny Sautama Hotma Bako, *Op. Cit.*, hal. 32.

²³Edy Wibowo & Untung Hendy Widodo, *Op. Cit.*, hal. 76.

Pada dasarnya sistem operasional bank syariah terdiri dari sistem penghimpunan dana, sistem penyaluran dana, dan jasa layanan perbankan. Pada sistem penghimpunan dana, bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana).²⁴ *Mudharib* adalah pihak yang melaksanakan usaha. *Mudharib* ini bisa berupa nasabah, lembaga keuangan, manajer investasi dan reksadana, maupun perusahaan bagi perusahaan yang sudah publik (emiten). *Shahibul mal* adalah orang yang memberikan dana atau pemilik dana.²⁵

Pada sistem penyaluran dana, bank syariah akan bertindak sebagai *shahibul mal* (penyandang dana, baik yang berasal dari tabungan/deposito/ giro maupun dana bank sendiri berupa modal pemegang saham). Sementara itu, pengusaha/peminjam akan berfungsi sebagai *mudharib* (pengelola) karena melakukan usaha dengan cara memutar dan mengelola dana bank. Pada sistem ini antara bank dan pengusaha juga akan menerima pembagian bagi hasil keuntungan yang ditetapkan dengan margin.²⁶ Adapun skema penghimpunan dana dan penyaluran dana yang di maksud tersebut sebagai berikut:

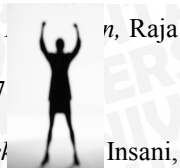
SHAHIBUL MAL Menyerahkan Dana

Adiwarman A. Karim, *Edisi Ketiga Bank Islam Analisis, Hukum dan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004, hal. 303.

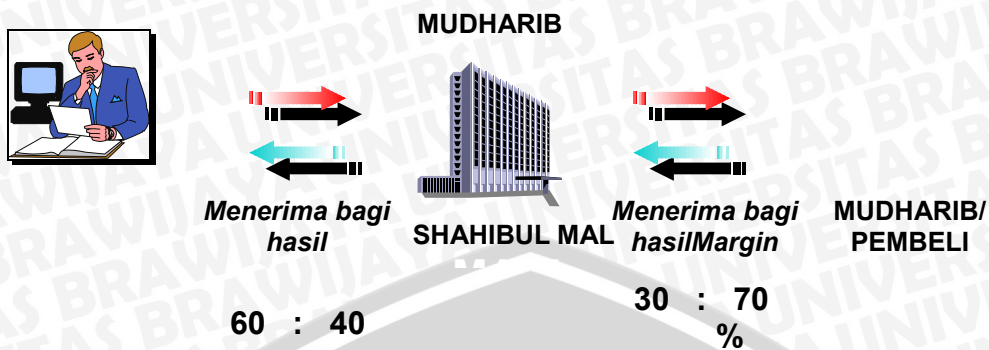
²⁵NN, *Kamus Syariah (online)*, <http://www.bankdki-syariah.com>, (17 2008).

²⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah; dari Teori ke Praktel*, Jakarta, 2001, hal. 137.

Menyerahkan Dana/Barang



n, Raja
Insani,



Sumber: SBTC Malang, Diolah, 2007.

Gambar 2.1
Skema Penghimpun Dana dan Penyalur Dana Bank Syariah

3. Asas-Asas Khusus Hubungan antara Nasabah dengan Bank

3.1. Asas-Asas Khusus Hubungan Bank dengan Nasabah

Hubungan hukum antara nasabah dengan bank yang di atur dalam suatu perjanjian memiliki asas-asas khusus yang berbeda dari asas-asas yang terdapat pada perjanjian biasa. Asas khusus itu adalah hubungan kepercayaan, hubungan kerahasiaan, dan hubungan kehati-hatian.

1. Hubungan Kepercayaan (*Fiduciary Relation*)

Berdasarkan asas ini bank diuntut untuk tidak menyalahgunakan kepercayaan masyarakat dengan kekuatan finansial yang dimilikinya. Bank tidak boleh mementingkan keuntungan dan keselamatan diri sendiri namun juga harus memperhatikan kepentingan nasabahnya.²⁷ Berkaitan dengan hubungan kepercayaan diatur dalam penjelasan Pasal 29 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 jo Undang-Undang Nomor 10

²⁷Edy Wibowo & Untung HENDY Widodo, *Op. Cit.*, hal. 26-27.

Tahun 1998.²⁸

2. Hubungan Kerahasiaan (*Confidential Relation*)

Menurut pasal 1 butir 16 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan rahasia bank adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan keterangan mengenai nasabah penyimpan dan dananya. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 jo Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan memasukkan kerahasiaan bank dalam kategori ketentuan pidana dalam pasal 40-45, dan pasal 47. Terdapat pengecualian yang memungkinkan untuk dapat diketahuinya suatu rahasia bank yaitu apabila adanya suatu kepentingan umum berupa kepentingan perpajakan, penyelesaian piutang yang ditangani oleh badan urusan piutang dan lelang negara/panitia urusan piutang negara), peradilan baik untuk perkara pidana maupun perdata, kepentingan kelancaran dan keamanan kegiatan usaha bank termasuk didalamnya permintaan pembukaan rahasia berdasarkan kuasa dari nasabah penyimpan itu sendiri atau permintaan ahli waris yang sah.²⁹

3. Hubungan Kehati-Hatian (*Prudential Relation*)

Pasal 2 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menyebutkan bahwa perbankan Indonesia menggunakan prinsip kehati-hatian dalam melakukan usahanya. Dana yang tersimpan dalam bank tidak bebas begitu saja dipergunakan oleh bank,

²⁸Ronny Sautama Hotma Bako, *Op. Cit.*, hal. 45.

²⁹Muhammad Djumhana, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hal. 167.

melainkan harus dipergunakan sedemikian rupa sehingga mendatangkan keuntungan dan aman bagi bank dan nasabah. Prinsip kehati-hatian diatur dalam Pasal 2 dan Pasal 29 ayat (3) serta Penjelasan Umum Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.³⁰

3.2. Asas-Asas Khusus dalam Operasional Perbankan Syariah

Menurut Muhammad Amin, terdapat asas-asas *al-uqud* dalam perbankan syariah, yakni:

1. Asas Relasama Relasama

Yakni bahwa transaksi ekonomi dalam bentuk apapun yang dilakukan perbankan dengan pihak lain terutama nasabah harus didasarkan atas prinsip relasama relasama yang bersifat hakiki.

2. Asas Manfaat

Maksudnya bahwa akad yang dilakukan oleh bank dengan nasabah berkenaan dengan obyek yang bermanfaat bagi kedua belah pihak.

3. Asas Keadilan

Dalam arti kedua belah pihak yang melakukan transaksi ekonomi (bank dengan nasabah) harus berlaku secara adil dalam konteks pengertian yang luas dan konkret.

4. Asas Saling Menguntungkan

Setiap akad yang digunakan oleh pihak bank syariah dan nasabah harus bersifat menguntungkan semua pihak yang berakad. Tidak

³⁰Edy Wibowo & Untung Hedy Widodo, *Op. Cit.*, hal. 72.

boleh menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain.³¹

B. Landasan Hukum Prinsip Transparansi Informasi Risiko Produk Bank

1. Pengertian Transparansi

Bahasa Inggris transparansi adalah *transparency* yang berarti *state of being transparent*. *Transparent* bermakna *that can be through; easily understood*.³² Menurut Penjelasan Umum Peraturan Bank Indonesia No. 8/4/PBI/2006 tentang Pelaksanaan *Good Corporate Governance* bagi Bank Umum yang dimaksud dengan transparansi (*transparency*) adalah keterbukaan mengemukakan informasi yang material dan relevan serta keterbukaan dalam melaksanakan proses pengambilan keputusan.

2. Prinsip Transparansi Risiko Kerugian Menurut Pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998

Pemberian informasi mengenai produk barang atau jasa yang ditawarkan pada konsumen merupakan hal yang sangat penting untuk memberikan keamanan dan keselamatan dalam penggunaan barang/jasa tersebut. Hal ini dapat di lihat dalam ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 pada pasal 29 ayat (4) yang berbunyi “Untuk kepentingan nasabah, bank wajib menyediakan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian sehubungan dengan transaksi nasabah yang dilakukan melalui bank.” Menurut konteks perlindungan hukum nasabah

³¹Suma Amin Muhamad, 2001, *ekonomi syariah sebagai alternatif ekonomi konvensional*, Jakarta, YPHB, hal. 18-19

³²Martin H. Manser, *Oxford Learner's Pocket Dictionary, New Edition*, Oxford University Press, United State, 1995, hal. 441-442

penyimpan dana pada bank syariah umumnya dan khususnya nasabah deposito *mudharabah* ketentuan pasal tersebut secara formil memberikan jalan untuk menuntut transparansi bank.³³ Selain itu memberikan pandangan bagi nasabah deposito *mudharabah* untuk mengetahui kemungkinan risiko kerugian pada bank syariah di mana ia menginvestasikan dananya karena nasabah deposito *mudharabah entitled* atas *risk* dan *return* atas usaha bank.³⁴

Menurut penjelasan pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 penyediaan informasi kemungkinan timbulnya risiko kerugian nasabah agar akses kegiatan usaha dan kondisi bank menjadi lebih terbuka dan menjamin transparansi dunia perbankan. Informasi tersebut dapat memuat keadaan bank termasuk kecukupan modal dan kualitas aset. Apabila informasi tersebut telah disediakan bank, maka bank dianggap telah melaksanakan ketentuan ini. Informasi tersebut perlu diberikan dalam hal bank bertindak sebagai perantara penempatan dana dari dana nasabah, atau pembelian/penjualan surat berharga untuk kepentingan dan atas perintah nasabahnya.³⁵

³³Supriyanto, *Perlindungan Hukum Nasabah Penyimpan Dana atas Risiko Pembiayaan dalam Produk Deposito Mudharabah (Studi Normatif Ketentuan Pasal 29 ayat (4) Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Kewajiban Bank Menyediakan Informasi Risiko Kerugian)*, Skripsi tidak diterbitkan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya, 2004, hal. 98.

³⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Bagi Bankir & Praktisi Keuangan*, Bank Indonesia dan Tazkia Institute, Jakarta, 1999, hal. 156.

³⁵*Ibid.*, hal. 51.

3. Prinsip Transparansi Informasi Produk Bank Syariah Menurut Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005

Transparansi informasi mengenai produk bank sangat diperlukan untuk memberikan kejelasan pada nasabah mengenai manfaat dan risiko yang melekat pada produk bank. Menurut Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP tahun 2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah menyebutkan bahwa bank wajib melakukan transparansi informasi produk bank yang mencakup kewajiban menyediakan dan menyampaikan informasi yang lengkap, akurat, terkini dan utuh mengenai karakteristik produk baik mengenai produk yang diterbitkan bank maupun produk lembaga keuangan lain yang dipasarkan melalui bank. Informasi yang disediakan bank harus mengungkapkan karakteristik produk bank secara memadai terutama mengenai manfaat, risiko dan biaya-biaya yang melekat pada produk bank tersebut.³⁶

Informasi mengenai karakteristik produk bank sekurang-kurangnya meliputi:

- a) Nama produk bank yaitu sebutan komersial yang digunakan sebagai identitas suatu produk bank.
- b) Jenis produk bank yaitu pengelompokan produk dan atau jasa yang diterbitkan bank sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- c) Manfaat dan risiko yang melekat pada produk bank yaitu potensi keuntungan dan kerugian yang akan di peroleh atau di tanggung oleh

³⁶Ketentuan Umum angka 1 dan 2 Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005.

nasabah selama masa pemanfaatan produk bank.

d) Persyaratan dan tata cara penggunaan produk bank yaitu mekanisme dan atau prosedur yang harus dipenuhi nasabah untuk dapat memanfaatkan produk bank. Informasi yang disampaikan antara lain meliputi:

(1) Dokumen-dokumen yang harus dipersiapkan nasabah untuk dapat membuka rekening, menggunakan fasilitas, maupun membeli produk bank.

(2) Tatacara yang dapat di tempuh nasabah apabila menghadapi permasalahan dalam pemanfaatan produk bank.

e) Biaya-biaya yang melekat pada produk bank yaitu beban finansial yang harus di bayar nasabah sehubungan dengan pemanfaatan produk bank, antara lain biaya administrasi, biaya provisi, denda, dan penalti.

f) Perhitungan bunga atau bagi hasil dan margin keuntungan.

1) Perhitungan Bunga

Perhitungan bunga dalam hal ini adalah cara-cara perhitungan yang digunakan bank untuk menetapkan besarnya bunga yang harus di bayar dan di terima nasabah. Informasi mengenai perhitungan bunga antara lain meliputi:

(a) Metode perhitungan bunga antara lain *flat* dan efektif,

(b) Sifat perhitungan bunga yaitu tetap (*fixed*) atau mengambang (*floating*)

(c) Jumlah hari yang digunakan untuk menghitung besarnya bunga.



2) Perhitungan bagi hasil dan margin keuntungan

Perhitungan bagi hasil dan margin keuntungan dalam hal ini adalah cara-cara perhitungan yang digunakan oleh bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah untuk menetapkan besarnya bagi hasil dan margin keuntungan yang harus di bayar nasabah dan atau besarnya bagi hasil yang akan di terima nasabah.

Margin merupakan selisih harga beli dengan harga jual sebagai besar keuntungan yang diharapkan. Nisbah bagi hasil adalah proporsi keuntungan yang diharapkan dari suatu usaha. Informasi mengenai perhitungan bagi hasil dan margin keuntungan antara lain meliputi:

- (a) Metode bagi hasil yang digunakan yaitu metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing/PLS*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*). *Profit/loss sharing* jumlah yang dibagi-hasilkan adalah laba/rugi bersih setelah seluruh biaya operasional diperhitungkan. Sementara *revenue sharing* perhitungan nisbah berbasis dari pendapatan usaha (penghasilan kotor) sebelum dikurangi biaya operasionalnya.³⁷ Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional MUI (DSN-MUI) untuk kemaslahatan disarankan untuk menggunakan prinsip *revenue sharing*. Pada umumnya bank syariah mengikuti fatwa tersebut dengan tujuan untuk menghindari *moral hazzard* yang mungkin dilakukan oleh nasabah debitur, misalnya dengan cara

³⁷NN, *Op. Cit.*, <http://www.bi.go.id>.

menaikkan biaya operasional yang tidak perlu.³⁸

(b) Nisbah bagi hasil untuk bank dan nasabah. Berikut ini beberapa ketentuan mengenai nisbah:

(1) Prosentase

Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Misalnya perbandingan nisbah keuntungan antara nasabah dengan bank (nasabah:bank) adalah 50:50, 70:30, 60:40, bahkan 99:1. Namun nisbah ini tidak boleh 100:0, karena para ahli fiqih sepakat berpendapat bahwa *mudharabah* tidak sah apabila *shahibul mal* dan *mudharib* membuat syarat agar keuntungan hanya untuk salah satu pihak saja

(2) Bagi Untung dan Bagi Rugi

Nisbah keuntungan hanya diterapkan bila bisnisnya untung tetapi bila bisnis rugi kerugiannya itu harus di bagi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak bukan berdasarkan nisbah. Hal ini disebabkan karena ada perbedaan kemampuan untuk mengabsorpsi/menanggung kerugian di antara kedua belah pihak.

(3) Menentukan Besarnya Nisbah

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak, yaitu *shahibul mal*

³⁸NN, 2006, *Bank Syariah Bukan Bank Murabahah*, www.republika.co.id. (17 Februari 2008).

dengan *mudharib*. Dengan demikian angka nisbah ini bervariasi.³⁹

(c) Besarnya persentase margin keuntungan.

- g) Jangka waktu berlakunya produk bank yaitu periode atau masa pemanfaatan produk bank oleh nasabah yang ditetapkan oleh bank atau lembaga keuangan lain yang menerbitkan dan atau mengelola produk bank tersebut
- h) Penerbit (*issuer/originator*) produk bank yaitu pihak-pihak yang menerbitkan dan atau mengelola produk bank.⁴⁰

C. Konsep dan Sistem Dasar Perbankan Syariah

1. Perbedaan Pengertian Kredit dan Pembiayaan

Kredit berasal dari bahasa Romawi, *Credere* yang berarti percaya atau *Creditum* yang berarti saya percaya.⁴¹ Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan memberikan penjelasan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.⁴²

Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau

³⁹Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, hal. 205-209.

⁴⁰Pasal 5 Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP Tahun 2005.

⁴¹Johannes Ibrahim, *Bank sebagai Lembaga Intermediasi dalam Hukum positif*, CV.Utomo, Bandung, 2004, hal. 191.

⁴² Pasal 1 butir 11 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴³ Kredit diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional sedangkan pembiayaan diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah. Bagi bank berdasarkan prinsip keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan dengan bank berdasarkan prinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil.⁴⁴ Berikut ini dipaparkan perbedaan antara sistem bunga dan bagi hasil:

Tabel 2.1
Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil

No.	Bunga	Bagi Hasil
1.	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung	Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi
2.	Besarnya persentase berdasarkan besarnya jumlah uang (modal) yang dipinjamkan	Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
3.	Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi	Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak
4.	Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang "booming"	Jumlah pembagian laba meningkat sesuai peningkatan jumlah pendapatan
5.	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikedam) oleh semua agama, termasuk Islam	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil

Sumber: Gemala Dewi (2004: 100)

2. Karakteristik Transaksi Perbankan Syariah

⁴³ Pasal 1 butir 12 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

⁴⁴ Usman Rachmadi, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2002, hal. 53.

Menurut Karnaen A. Purwataatmadja dan Syafi'I Antonio, bank syariah memiliki dua pengertian yaitu bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam dan bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan al-Quran dan al-Hadist. Bank syariah memiliki beberapa karakteristik transaksi yang membedakannya dengan bank konvensional, yaitu sebagai berikut:

1. *Mudharabah*, yaitu akad kerjasama usaha antara pemilik dana (*shahibul mal*) dan pengelola dana (*mudharib*) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan di muka.
2. *Musyarakah*, yaitu akad kerjasama di antara para pemilik modal yang mencampurkan modal mereka untuk tujuan mencari keuntungan.
3. *Murabahah*, yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.
4. *Salam*, yaitu akad jual beli *muslam fih* (barang pesanan) dengan penangguhan pengiriman oleh *muslam ilaihi* (penjual) dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu.
5. *Istishna*, yaitu akad jual beli antara *al-mustashni* (pembeli) dan *as-shani* (produsen yang juga bertindak sebagai penjual).
6. *Ijarah dan Ijarah Muntahiyah Bittamlik*. *Ijarah* adalah akad sewa-menyewa antara pemilik obyek sewa (*ma'jur*) dan penyewa (*musta'jir*) untuk mendapat imbalan atas obyek sewa yang disewakannya. *Ijarah muntahiyah bittamlik* adalah akad sewa-menyewa antara pemilik

obyek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik obyek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa.

7. *Wadiah*, yaitu titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki.
8. Pinjaman *Qardh* adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu.
9. *Sharf* adalah akad jual beli suatu valuta dengan valuta lainnya.
10. Kegiatan Bank Syariah Berbasis Imbalan (*Fee Based Income*)
 - a. *Wakalah*, yaitu akad pemberian kuasa dari *muwakil* (pemberi kuasa/nasabah) kepada *wakil* (penerima kuasa/bank) untuk melaksanakan suatu *taukil* (tugas) atas nama pemberi kuasa.
 - b. *Kafalah* adalah akad pemberian jaminan yang diberikan oleh *kaafil* (penjamin/bank) kepada *makful* (penerima jaminan) dan penjamin bertanggung jawab atas pemenuhan kembali suatu kewajiban yang menjadi hak penerima jaminan.
 - c. *Hiwalah* adalah pemindahan atau pengalihan hak dan kewajiban, baik dalam bentuk pengalihan piutang maupun hutang dan jasa pemindahan/pengalihan dana dari satu entitas kepada entitas lain.⁴⁵

3. Prinsip Operasional Perbankan Syariah

Bank Islam dalam menjalankan usahanya minimal mempunyai

⁴⁵Karimsyah, 2007, *Karakteristik Transaksi Perbankan Syariah Diringkas dari Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 59 (online)*, www.karimsyah.com, (14 November 2007).

lima prinsip operasional yang terdiri dari:

1. Prinsip Simpanan Murni

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank Islam untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang berlebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al-Wadiah* (Giro). Fasilitas *al-Wadiah* biasanya diberikan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya tabungan dan deposito.

2. Bagi Hasil

Bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan nasabah penyimpan dana maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Lebih jauh, prinsip *mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sementara *musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan.

3. Prinsip Jual Beli dan Margin Keuntungan

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli di tambah keuntungan (*margin/mark-up*).

4. Prinsip Sewa



Prinsip ini secara garis besar terbagi atas dua jenis yaitu:

- (1) *Ijarah* sewa murni, seperti halnya penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (*operating lease*). Dalam teknis perbankan bank dapat membeli lebih dahulu *equipment* yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan hanya yang telah disepakati kepada nasabah.
- (2) *Bai al takjiri* atau *ijarah al-muntahiya bit tamlik* merupakan penggabungan sewa dan beli dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (*financing lease*).

5. Prinsip Jasa (*Fee*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain bank garansi, kliring, inkaso, jasa transfer, dan lain-lain. Secara syariah, prinsip ini didasarkan pada konsep *al-ajr wal umulah*.⁴⁶

4. Produk-Produk Perbankan Syariah

Produk perbankan syariah dapat di bagi menjadi tiga bagian yaitu produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana, dan produk yang berkaitan dengan jasa yang diberikan perbankan kepada nasabahnya.

4.1. Produk Penghimpunan Dana

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

⁴⁶Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah, Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, Ekonisia, Yogyakarta, 2002, hal. 17.

mudharabah. Berikut ini dijelaskan tentang tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*:

- a. Tabungan *mudharabah* adalah simpanan berdasarkan *mudharabah* (bagi hasil) yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- b. Desposito *mudharabah* adalah simpanan berdasarkan prinsip bagi hasil yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.

Berdasarkan kewenangan yang diberikan pihak penyimpan dana, prinsip *mudharabah* terbagi dua yaitu, *mudharabah mutlaqah*, dan *mudharabah muqayyadah*.

- 1) *Mudharabah mutlaqah*

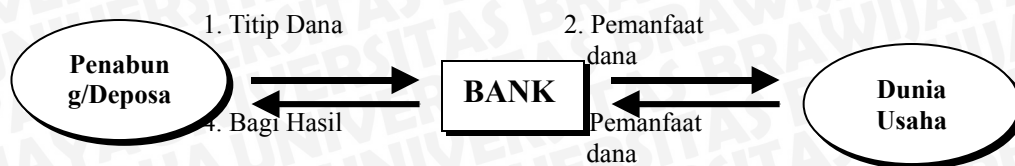
Mudharabah mutlaqah adalah *mudharabah* di mana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang di himpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank, ke bisnis apa dana yang disimpannya itu hendak disalurkan, atau menetapkan penggunaan akad-akad tertentu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukkan bagi nasabah tertentu. Jadi, bank memiliki kebebasan penuh untuk

menyalurkan dana ini ke bisnis manapun yang diperkirakan menguntungkan.⁴⁷

Penerapan *mudharabah mutlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito. Untuk tabungan *mudharabah* bank dapat memberikan buku tabungan kepada penabung sedangkan untuk deposito *mudharabah* bank wajib memberikan bilyet deposito kepada deposan. Tabungan *mudharabah* dapat di ambil setiap saat oleh penabung sedangkan deposito hanya dapat dicairkan sesuai jangka waktu yang disepakati. Deposito yang di perpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu di buat akad baru. Bank juga wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan; maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.⁴⁸ Skema *mudharabah mutlaqah* dapat digambarkan sebagai berikut:

⁴⁷Karimsyah, *Op. Cit.*, www.karimsyah.com.,

⁴⁸Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, hal. 109-110.



Sumber: Antonio (2001: 151).

Gambar 2.2
Skema Mudharabah Mutlaqah

Berdasarkan skema *mudharabah mutlaqah* di atas, bank memiliki dua fungsi yaitu kepada deposan atau penabung sebagai *shahibul mal* dan bank bertindak sebagai pengelola (*mudharib*), sedangkan kepada dunia usaha (*mudharib*) bank bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul mal*). Dengan demikian, baik ke kanan maupun ke kiri bank harus *sharing risk* dan *return*. Dunia usaha berfungsi sebagai pengguna dan pengelola dana yang harus berbagi hasil dengan pemilik dana yaitu bank. Dalam pengembangannya, nasabah pengguna dana dapat juga menjalin hubungan dengan bank dalam bentuk jual beli, sewa dan *based serviced*.⁴⁹ Oleh karena itu, salah satu sumber dana bank berasal dari pemegang saham (penabung/deposan atau *shahibul mal*) dengan setoran modal kemudian akan disalurkan menjadi pembiayaan kepada dunia usaha. Penabung/deposan akan mendapatkan bagi hasil keuntungan dari modalnya kepada bank.⁵⁰

2) Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah adalah *mudharabah* di mana

⁴⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah; dari Teori ke Praktek, Op. Cit.*, hal. 151.

⁵⁰ *Ibid*, hal. 149.

pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara dan obyek investasi.⁵¹ *Mudharabah Muqayyadah* terbagi atas dua yaitu:

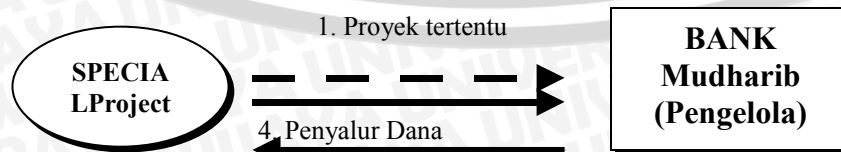
(1) *Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

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

(2) *Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, di mana bank bertindak sebagai perantara (*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksana usahanya.⁵²

Skema *mudharabah muqayyadah* dapat digambarkan sebagai berikut:

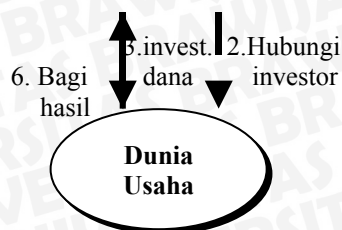


⁵¹Karimsyah, *Op. Cit.*, www.karimsyah.com.

⁵²Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, hal 110-111.



5. Bagi Hasil



Sumber: Antonio (2001: 152).

Gambar 2.3
Skema Mudharabah Muqqayadah

Berdasarkan skema *mudharabah muqqayadah* di atas, *shahibul mal* memberikan batasan atas dana yang diinvestasikannya. *mudharib* hanya bisa mengelola dana tersebut sesuai dengan batasan yang diberikan *shahibul mal* misalnya jenis investasi serta waktu dan tempat.⁵³

4.2. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, prinsip sewa, prinsip bagi hasil, dan akad pelengkap

- a) Prinsip jual beli (*Ba'i*) terdiri dari produk Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan *Istishna*, dan Pembiayaan *Salam*.
- b) Prinsip sewa (*Ijarah*) terdiri dari produk *Ijarah* dan produk *Ijarah Muntahia bit Tamlik*.
- c) Prinsip bagi hasil (*Syirkah*) terdiri dari produk Pembiayaan *Musyarakah* dan Pembiayaan *Mudharabah*.
- d) Akad pelengkap terdiri dari *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang),

⁵³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah; dari Teori ke Praktek*, Op. Cit. hal. 151-152.

Rahn (Gadai), *Qardh* (Pinjaman Uang), *Wakalah* (Perwakilan), dan *Kafalah* (Garansi Bank).⁵⁴

5. Jenis-Jenis Risiko Perbankan Syariah

Risiko adalah akibat yg kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan.⁵⁵ Menurut pasal 1 angka 2 Peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Risiko Bagi Bank Umum, risiko adalah potensi terjadinya suatu peristiwa (*events*) yang dapat menimbulkan kerugian bank. Menurut PBI No. 5/8/PBI/2003 tersebut juga diatur secara umum jenis-jenis risiko yang dihadapi perbankan, antara lain sebagai berikut:

1. Risiko Kredit, yaitu risiko yang timbul sebagai akibat kegagalan kegagalan debitur dan/atau lawan transaksi (*counterparty*) dalam memenuhi kewajibannya.
2. Risiko Likuiditas (*Liquidity Risk*), yaitu risiko yang antara lain disebabkan bank tidak mampu memenuhi kewajiban yang telah jatuh waktu.
3. Risiko Pasar (*Market Risk*), yaitu risiko yang timbul karena adanya pergerakan variabel pasar (*adverse movement*) dari portofolio yang dimiliki oleh bank, yang dapat merugikan bank.
4. Risiko Operasional (*Operational Risk*), yaitu risiko yang antara lain disebabkan adanya ketidakcukupan dan atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau adanya problem

⁵⁴Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, hal. 97.

⁵⁵Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (online)*, www.pusatbahasa.diknas.go.id, (21 April 2008).

eksternal yang mempengaruhi operasional bank.

5. Risiko Hukum, yaitu risiko yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis antara lain disebabkan adanya tuntutan hukum, ketiadaan peraturan perundang-undangan yang mendukung atau kelemahan perikatan seperti tidak dipenuhinya syarat sahnya kontrak dan pengikatan agunan yang tidak sempurna.
6. Risiko Reputasi, yaitu risiko yang antara lain disebabkan adanya publikasi negatif yang terkait dengan kegiatan usaha bank atau persepsi negatif terhadap bank.
7. Risiko Strategi, yaitu risiko yang antara lain disebabkan adanya penetapan dan pelaksanaan strategi bank yang tidak tepat, pengambilan keputusan bisnis yang tidak tepat atau kurang responsifnya bank terhadap perubahan eksternal.
8. Risiko Kepatuhan, yaitu risiko yang disebabkan bank tidak mematuhi atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan lain yang berlaku.⁵⁶

6. Pembiayaan Bank Syariah

6.1. Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syariah

Orientasi pembiayaan yang diberikan bank Islam adalah untuk mengembangkan dan atau meningkatkan pendapatan nasabah dan bank Islam. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi untuk pembiayaan. Ada berbagai jenis pembiayaan yang

⁵⁶Penjelasan Pasal 4 Peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum.

dikembangkan oleh bank Islam, yang kesemuanya mengacu pada lima konsep dasar, yaitu *Tijarah*, *Ijarah*, *Syirkah*, *Kafalah*, dan *Wakalah*. Namun biasanya di dalam bank Islam baru dapat mengembangkan dua jenis akad yaitu akad *syirkah* dan akad jual beli. Dari kedua akad ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki oleh bank Islam dan nasabah. Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh bank Islam, antara lain:

a. *Al-Mudharabah*

Pembiayaan *al-mudharabah* adalah suatu jenis pembiayaan di mana dana tersebut berasal dari bank seluruhnya untuk kegiatan/usaha nasabah. Selanjutnya nasabah mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan bank tetapi bank mempunyai hak untuk mengajukan usul dan melakukan pengawasan. Atas penyediaan dana untuk pembiayaan tersebut bank mendapatkan imbalan atau keuntungan yang besarnya ditetapkan atas dasar persetujuan kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian atas usaha yang telah dibiayai tersebut, maka kerugian tersebut sepenuhnya di tanggung oleh bank kecuali atas kesalahan atau kelalaian dari nasabah.

b. *Al-Musyarakah*

Pembiayaan ini adalah suatu pembiayaan di mana bank menyediakan hanya sebagian dana pembiayaan bagi usaha/kegiatan tertentu sedangkan sebagian dana disediakan oleh



mitra usaha. Bank bersama mitra usaha mengadakan kesepakatan tentang pembagian keuntungan dari usaha yang dibiayai. Porsi pembiayaan keuntungan tersebut tidak harus sebanding dengan pangsa pembiayaan masing-masing melainkan atas dasar perjanjian kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian, maka kerugian tersebut akan di tanggung bersama sesuai dengan pangsa pembiayaan masing-masing.

c. *Al-Murabahah*

Yaitu suatu perjanjian pembiayaan di mana bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Dalam pelaksanaannya dilakukan dengan cara bank membeli atau memberi kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukan atas nama bank. Selanjutnya dalam waktu yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah sejumlah keuntungan atau *mark up* untuk di bayar oleh nasabah pada jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dengan pihak bank.

d. *Al-Bi'I Bithaman Ajil*

Yaitu suatu bentuk pembiayaan di mana pihak bank membiayai pembelian suatu barang dengan sistem pembiayaan angsuran. Dalam pelaksanaannya dilakukan dengan cara bank membeli atau memberikan kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukan atas nama bank. Pada saat yang

bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok di tambah dengan jumlah keuntungan atau *mark up* yang jangka waktu serta besarnya cicilan atau angsuran ditentukan berdasarkan perjanjian antara bank dengan nasabah.

e. *Al-Ijarah atau Bai Al-Ta'jiri*

Pembiayaan atas prinsip ini biasanya digunakan dalam usaha leasing baik secara sewa murni (*operating lease*) atau sewa beli (*finance lease*). Berdasarkan ketentuan yang berlaku di Indonesia, kegiatan ini tidak dapat langsung dilakukan oleh bank tetapi harus melalui anak perusahaan bank.

f. *Al-Qardhul Hasan*

Yaitu suatu pembiayaan yang dilakukan antara pihak bank sebagai pemberi pinjaman dengan nasabah sebagai penerima pinjaman baik berupa uang maupun barang tanpa persyaratan adanya tambahan atau biaya apapun. Peminjam (nasabah) berkewajiban mengembalikan uang atau barang yang dipinjam pada waktu yang telah disepakati bersama dengan jumlah yang sama dengan pinjaman pokok. Fasilitas ini biasanya diberikan kepada nasabah dalam rangka pelaksanaan kewajiban sosial terhadap nasabah yang benar-benar membutuhkan dan berhak menerimanya.⁵⁷

6.2. Risiko Pembiayaan (Financing Risk)

⁵⁷Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islami*, Salemba empat, Jakarta, 2002, hal. 71-74.

Financing Risk atau juga disebut *Default Risk* merupakan suatu risiko akibat kegagalan atau ketidakjujuran atau ketidakmampuan nasabah mengembalikan jumlah pinjaman/pembiayaan yang di terima dari bank sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan atau dijadwalkan. Ketidakmampuan nasabah memenuhi perjanjian yang disepakati kedua belah pihak secara teknis keadaan tersebut disebut *default*. Bila kita menganalisa risiko pembiayaan perbankan syariah, maka risiko yang dihadapi berbeda satu sama lain yaitu sesuai dengan karakteristik produk-produk pembiayaannya.⁵⁸

Risiko kredit/pembiayaan dapat digolongkan dua yaitu risiko tunggakan kredit/pembiayaan dan risiko kemacetan kredit/pembiayaan. Risiko tunggakan kredit/pembiayaan karena suatu pinjaman atau sisa pinjaman yang tidak di bayar pada waktu yang telah diperjanjikan. Sedangkan risiko kemacetan kredit/pembiayaan merupakan tidak dapat tertagihnya sama sekali suatu pinjaman kredit/pembiayaan yang diberikan. Risiko tunggakan kredit/pembiayaan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Risiko tidak dibayarkannya seluruh kredit.
2. Risiko yang mempunyai pengertian yang sama dengan risiko kemacetan kredit yaitu risiko tidak dibayarnya seluruh kredit dan ini bisa terjadi karena debitur sengaja meminjam uang dengan maksud menipu, melarikan diri, usaha yang dibiayai mengalami kebangkrutan atau hal-hal lain yang menyebabkan debitur tidak

⁵⁸Harisman, *Op. Cit.*, hal. 21.

mampu membayar angsuran kreditnya.

3. Risiko tidak di bayar sebagian kredit/pembiayaan. Risiko ini walaupun tidak seberat risiko pertama namun bagi bank masih dirasakan berat karena masih juga menimbulkan kerugian.
4. Risiko tertanamnya modal dalam kredit/pembiayaan. Maksudnya disini adalah lamanya modal tertanam dalam kredit/pembiayaan kepada beberapa debitur sehingga bank ada pemohon yang membutuhkan bantuan kredit, harus menunggu lama. Akibat lainnya adalah terganggunya bank dalam melaksanakan aktifitasnya dan selanjutnya jadi penghalang tercapainya tujuan bank yaitu memberikan pelayanan pemberian kredit/pembiayaan sesuai dengan permintaan pemohon.⁵⁹

6.3. Kriteria Kolektibilitas/Kualitas Pembiayaan

Menurut pasal 9 ayat (2) Peraturan Bank Indonesia No. 8/21/2006 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah menetapkan kriteria kolektibilitas/kualitas pembiayaan, antara lain sebagai berikut lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.

1. Lancar

a. Prospek Usaha

Mempunyai potensi tumbuh yang baik, pasar yang stabil, dan tidak terpengaruh oleh perubahan kondisi perekonomian, serta persaingan yang terbatas.

b. Kondisi Keuangan

⁵⁹Edy Wibowo & Untung Hendy Widodo, *Op. Cit.*, hal. 80-81.

Perolehan laba meningkat dan stabil, modal kuat, analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur dapat memenuhi kewajiban pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan bunga tanpa dukungan sumber dana tambahan.

c. Kemampuan Membayar

Pembayaran tepat waktu, rekening baik, dan tidak ada tunggakan.

2. Dalam Perhatian Khusus

a. Prospek Usaha

Kegiatan usaha mempunyai potensi tumbuh terbatas dan pangsa pasar sebanding dengan pesaing.

b. Kondisi Keuangan

Perolehan modal dan laba cukup baik, tetapi memiliki potensi menurun, dan terdapat indikasi yang mempengaruhi pembayaran di masa datang.

c. Kemampuan Membayar

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan bunga sampai dengan 40 hari.

3. Kurang Lancar

a. Prospek Usaha

Kegiatan usaha menunjukkan potensi pertumbuhan yang sangat terbatas dan posisi di pasar cukup baik namun banyak pesaing.

b. Kondisi Keuangan

Perolehan laba rendah, rasio hutang terhadap modal cukup tinggi, dan analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur hanya mampu membayar sebagian angsuran atau hanya mampu membayar bunga dan sebagian dari pokok.

c. Kemampuan Membayar

Terdapat tunggakan pembayaran yang telah melampui 90-180 hari.

4. Diragukan

a. Prospek Usaha

Kegiatan usaha menurun dan persaingan usaha sangat ketat serta operasional perusahaan mengalami permasalahan yang serius.

b. Kondisi Keuangan

Perolehan laba sangat kecil atau negatif, rasio hutang terhadap modal tinggi, dan analisa arus kas menunjukkan ketidakmampuan membayar angsuran.

c. Kemampuan Membayar

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran atau pembayaran pokok dan/bunga yang telah melampui 180-270 hari.

5. Macet

a. Prospek Usaha

Kelangsungan usaha sangat diragukan dan kemungkinan besar akan terhenti serta kehilangan pasar sejalan dengan

kondisi perekonomian yang menurun.

b. Kondisi Keuangan

Mengalami kerugian yang besar, rasio hutang terhadap modal sangat tinggi, dan analisa arus kas menunjukkan bahwa debitur tidak mampu menutup biaya produksi.

c. Kemampuan Membayar

Terdapat tunggakan pembayaran angsuran yang telah melampaui 270 hari.

6.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Menurut Ruslan Andy Chandra menyebutkan tentang faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi terjadinya permasalahan dalam pemberian pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- a. Permasalahan internal dari pihak bank syariah sebagai pemberi pembiayaan secara umum dapat diidentifikasi sebagai berikut:
 1. Petugas pembiayaan, baik marketing maupun analis kurang memahami seluk beluk sektor usaha pada pembiayaan yang diberikan.
 2. Pembidangan pembiayaan belum dilakukan melalui spesialisasi segmen usaha sehingga analis belum memiliki pendalaman terhadap satu atau beberapa sektor usaha yang dianalisanya.
 3. Pemutus pembiayaan kurang mendapat informasi mengenai usaha dan sektor ekonomi yang dibiayai.

4. Akad pembiayaan memiliki kelemahan sehingga posisi bank syariah menjadi lemah.
 5. Ketidaksiplinan dalam melakukan monitoring baik untuk pemenuhan persyaratan akad pembiayaan maupun perkembangan usaha nasabah.
 6. Kurang cepat tanggap dalam menyikapi permasalahan yang dialami oleh nasabah atas usaha yang dibiayai.
- b. Permasalahan internal dari pihak nasabah pembiayaan dapat diidentifikasi sebagai berikut:
1. Kurang terbukanya atau kurang lengkapnya informasi yang diberikan nasabah pada saat proses pembiayaan.
 2. Pembiayaan yang diberikan digunakan tidak sesuai dengan peruntukkan yang diperjanjikan dalam akad pembiayaan.
 3. Terjadi *mismanagement* pada usaha yang dijalankan nasabah;
 4. Kondisi keuangan nasabah memburuk.
 5. Manajemen tidak memiliki kemampuan prima dalam mengelola perusahaan.
 6. Nasabah tidak mempunyai itikad baik dalam menyelesaikan kewajiban.
 7. Penerapan *good corporate governance* pada debitur lemah.
- c. Permasalahan eksternal di luar pihak bank syariah ataupun nasabah yang dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah, dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Kondisi makro perekonomian kurang kondusif yang dapat mempengaruhi dunia usaha secara menyeluruh.
2. Regulasi domestik dan internasional yang dapat mempengaruhi usaha-usaha tertentu yang telah berjalan.
3. Fluktuasi suku bunga bank konvensional masih menjadi pertimbangan dan alasan masyarakat dalam transaksi pembiayaan bank syariah.
4. Kondisi persaingan usaha yang semakin ketat menuntut modifikasi dan diversifikasi usaha secara terus menerus.
5. Munculnya produk substitusi terhadap sebuah produk pembiayaan yang dikenal selama ini.
6. Kelangkaan bahan baku yang dapat memperlambat atau menghentikan produksi.
7. Terjadinya musibah bencana alam yang dapat menghambat proses produksi baik parsial maupun secara menyeluruh.⁶⁰

D. Konsep Perlindungan Hukum Bagi Nasabah Penyimpan Dana

1. Perlindungan Hukum Secara Implisit dan Eksplisit

Perlindungan hukum adalah perlindungan antara harkat dan martabat, serta pengakuan terhadap hak-hak asasi manusia yang dimiliki subyek hukum dalam negara berdasarkan ketentuan hukum. Perlindungan hukum merupakan cara untuk dapat memberikan rasa aman pada masyarakat dalam menyimpan dananya di bank. Untuk memberikan perlindungan hukum terhadap nasabah penyimpan dana, berdasarkan

⁶⁰Ruslan Andy Chandra, *Loc. Cit.*

sistem perbankan Indonesia, dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu:

1) Perlindungan Secara Implisit (*Implicit Deposit Protection*)

Perlindungan secara implisit adalah perlindungan yang dihasilkan oleh pengawasan dan pembinaan bank yang efektif yang dapat menghindarkan terjadinya kebangkrutan bank yang diawasi.

Perlindungan ini dapat diberikan melalui:

- a) Peraturan perundang-undangan di bidang perbankan.
 - b) Perlindungan yang dihasilkan oleh pengawasan dan pembinaan yang efektif yang dilakukan oleh Bank Indonesia.
 - c) Upaya menjaga kelangsungan usaha bank sebagai suatu lembaga pada khususnya dan perlindungan terhadap sistem perbankan pada umumnya.
 - d) Memelihara tingkat kesehatan bank.
 - e) Melakukan usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian.
 - f) Cara pemberian kredit yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah.
 - g) Menyediakan informasi risiko pada nasabah.
- 2) Perlindungan Secara Eksplisit (*Explicit Deposit Protection*)

Perlindungan eksplisit adalah perlindungan melalui pembentukan suatu lembaga yang menjamin simpanan masyarakat sehingga apabila bank mengalami kegagalan, maka lembaga tersebut yang akan mengganti dana masyarakat yang disimpan pada bank yang gagal tersebut.⁶¹

⁶¹ Sentosa Sembiring, *Hukum Perbankan*, Mandar Maju, Bandung, 2000, hal. 66.

2. Perlindungan Hukum Secara Tidak Langsung dan Langsung

Hermansyah membagi perlindungan hukum terhadap nasabah penyimpanan dana menjadi dua macam, yaitu:

1) Perlindungan Hukum secara Tidak Langsung

Perlindungan secara tidak langsung oleh dunia perbankan terhadap kepentingan nasabah penyimpan dana adalah suatu perlindungan hukum yang diberikan kepada nasabah penyimpan dana terhadap segala risiko kerugian yang mungkin timbul dari suatu kebijaksanaan atau timbul dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh bank. Hal ini adalah suatu upaya dan tindakan pencegahan yang bersedia internal oleh bank yang bersangkutan dengan melalui hal-hal yang dikemukakan berikut ini:

- a. Prinsip Kehati-Hatian (*Prudential Principle*)
- b. Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK)
- c. Kewajiban mengumumkan neraca dan perhitungan laba rugi
- d. Merger, konsolidasi dan akuisisi bank

2. Perlindungan Hukum Secara Langsung

Perlindungan secara langsung oleh dunia perbankan terhadap kepentingan nasabah penyimpan dana adalah suatu perlindungan hukum yang diberikan kepada nasabah penyimpan dana secara langsung terhadap kemungkinan timbulnya risiko kerugian dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh bank. Perlindungan secara langsung ini dapat dikemukakan dalam dua hal, yaitu:

- a) Hak Preferen Nasabah Penyimpan Dana

Dalam sistem perbankan Indonesia, nasabah penyimpan merupakan kredit yang mempunyai hak preferen yaitu harus didahulukan dalam menerima pembayaran dari bank yang sedang mengalami kegagalan atau kesulitan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya. Penyediaan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian nasabah dimaksudkan agar akses untuk memperoleh informasi perihal kegiatan usaha dan kondisi bank menjadi lebih terbuka yang sekaligus menjamin adanya transparansi dalam dunia perbankan. Informasi tersebut dapat memuat keadaan bank termasuk kecukupan modal dan kualitas asset. Informasi tersebut diberikan dalam hal bank bertindak sebagai perantara penempatan dana dari nasabah atau pembelian/penjualan surat berharga untuk kepentingan dan atas perintah nasabahnya.

b) Lembaga Asuransi Deposito

Hal ini sesuai dengan ketentuan pasal 37B Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dimana pembentukan Lembaga Penjamin Simpanan diperlukan dalam rangka melindungi kepentingan nasabah sekaligus meningkatkan kepercayaan masyarakat kepada bank.⁶²

3. Mekanisme Perlindungan Nasabah

Beberapa mekanisme yang dipergunakan dalam rangka perlindungan nasabah bank adalah sebagai berikut:

⁶²Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2006, hal. 133-134.

1. Pembuatan peraturan baru
2. Pelaksanaan peraturan yang ada
3. Perlindungan nasabah deposan lewat lembaga asuransi deposito
4. Memperketat perizinan bank
5. Memperketat pengaturan di bidang kegiatan bank

Antara lain ketentuan mengenai permodalan, mengenai manajemen, ketentuan mengenai kualitas aktiva produktif, ketentuan mengenai likuiditas, ketentuan mengenai rentabilitas, solvabilitas, dan ketentuan mengenai kesehatan bank (CAMEL, BMPK, Posisi Devisa Netto).

6. Memperketat pengawasan bank.⁶³

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis-sosiologis untuk mengetahui dan menganalisis upaya perlindungan hukum terhadap nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan bank syariah dengan menggunakan pisau analisis pada peraturan perundang-undangan yang meliputi:

1. Pasal 29 ayat (4) Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

⁶³Munir Fuady, *Hukum Perbankan Modern buku kesatu*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hal 104-107.

2. Bab Kedua butir 5 huruf c Surat Edaran Nomor 7/25/DPNP Tahun 2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.

Selain itu untuk menganalisis implementasi pelaksanaan prinsip transparansi informasi risiko produk di BTN Syariah Cabang Malang dikaitkan dengan penerapan peraturan perundang-undangan tersebut sebagai suatu bentuk upaya perlindungan hukum bagi nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan di Bank BTN Syariah Cabang Malang. Penelitian ini juga mendeskripsikan serta menganalisis kendala-kendala yang dihadapi dalam implementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah berikut upaya yang dilakukan dalam mengatasi kendala-kendala tersebut.

B. Alasan Pemilihan Lokasi

Lokasi penelitian dilakukan di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang. BTN Syariah Cabang Malang merupakan salah satu dari sekian jumlah bank syariah yang layak untuk diamati bentuk operasionalnya terutama dalam bentuk penyediaan berbagai macam fasilitas produk-produk syariah. Salah satu produk yang diterbitkan adalah produk deposito *mudharabah* yang dalam akad perjanjiannya saat ini hanya dapat dilakukan dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Lokasi yang di pilih adalah Malang karena di nilai sebagai sebuah bank syariah di Malang yang memiliki prospek perkembangan yang positif di terima oleh masyarakat dan memiliki pangsa pasar cukup tinggi bagi usaha perbankan syariah.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini terdiri atas :

a. Data Primer

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini di peroleh langsung dari penelitian di lapangan (*field research*) antara lain dari narasumber yang terkait langsung tentang implementasi pelaksanaan transparansi informasi risiko produk bank syariah terutama produk *mudharabah* sebagai bentuk upaya perlindungan hukum kepada nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan, yaitu karyawan dan nasabah BTN Syariah Cabang Malang.

b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini di peroleh dari studi kepustakaan dengan maksud untuk mencari dan mempelajari dokumentasi atau kepustakaan yang berhubungan dengan masalah yang menjadi obyek penelitian. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berupa penelusuran peraturan perundang-undangan, skripsi, buku-buku atau literatur, dokumen-dokumen dari instansi, artikel-artikel dari hasil penelusuran media massa cetak dan elektronik, dan jurnal-jurnal penelitian.

c. Data Tersier

Data tersier yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa kamus yang meliputi kamus bahasa Indonesia, kamus bahasa

Inggris, dan kamus perbankan.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas :

a. Sumber data primer

Sumber data primer dalam penelitian ini di peroleh melalui wawancara dan kuisioner dengan pihak-pihak terkait yaitu dengan karyawan dan nasabah serta data-data dan dokumentasi yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti di kantor BTN Syariah Cabang Malang.

b. Sumber data Sekunder

Sumber data sekunder di peroleh dengan melakukan studi kepustakaan melalui Perpustakaan Pusat Universitas Brawijaya, Pusat Dokumentasi dan Informasi Hukum (PDIH) Fakultas Hukum, Perpustakaan Umum Kota Malang, dan Perpustakaan Bank Indonesia serta *browsing* dari internet.

c. Sumber Data Tersier

Sumber data tersier dalam penelitian ini di peroleh dari studi kepustakaan melalui Perpustakaan Pusat Universitas Brawijaya, dan Perpustakaan Kota Malang.

D. Teknik Memperoleh Data

Adapun teknik memperoleh data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Teknik memperoleh data primer antara lain sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan di kantor Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang sepanjang berhubungan dengan materi penelitian yang diperlukan. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah *interview bebas terpimpin* dengan membawa pedoman wawancara yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan sehingga masih dimungkinkan adanya variasi-variasi pertanyaan sesuai dengan situasi ketika wawancara dilakukan. Wawancara ini dilakukan dengan menggunakan pertanyaan terbuka yang ditujukan dengan cara tanya jawab kepada beberapa orang karyawan BTN Syariah Cabang Malang sebagai responden yang telah di pilih sebelumnya dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti.

b. Kuesioner

Kuesioner yang dilakukan adalah dengan menggunakan pertanyaan terbuka dan tertutup yang ditujukan kepada responden yang terkait dalam penelitian ini, yaitu nasabah pengguna deposito *mudharabah* dengan menggunakan prinsip atau akad *mudharabah mutlaqah* dan nasabah penerima pembiayaan serta *Customer Service* Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang.

2. Data Sekunder

Teknik memperoleh data sekunder adalah studi dokumentasi

dengan cara melakukan penelusuran kepustakaan berupa referensi, jurnal penelitian, artikel, buku-buku literatur, majalah, makalah seminar, surat kabar maupun skripsi, penelusuran di internet, dokumentasi berkas-berkas penting dari institusi yang diteliti serta penelusuran peraturan dari berbagai sumber.

3. Data Tersier

Teknik memperoleh data tersier adalah studi dokumentasi dengan cara melakukan penelusuran kepustakaan berupa referensi kamus bahasa Indonesia, kamus bahasa Inggris, dan kamus perbankan.

E. Populasi dan Sampel

1. Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini meliputi karyawan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang sebagai pihak yang menerbitkan produk deposito *mudharabah* dan nasabah yang menggunakan produk deposito dengan menggunakan salah satu akad atau prinsip yaitu *mudharabah mutlaqah* BTN Syariah Cabang Malang serta nasabah penerima pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang.

2. Sampel Penelitian

Sampel dalam penelitian ini antara lain terdiri dari karyawan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang yang meliputi *Retail Service Head*, *Operation Head*, *Customer Service Officer*,

Accounting and Controlling (ACO), Financing Administration (FA), Developer, serta nasabah pengguna deposito *mudharabah* dengan menggunakan prinsip atau akad *mudharabah mutlaqah* dan nasabah penerima pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* atau sampel bertujuan di mana peneliti dalam menentukan sampel dan jumlahnya berdasarkan atas tujuan-tujuan yang memang dikehendaki peneliti atau dilakukan secara sengaja. Adapun yang akan menjadi responden dalam penelitian ini yaitu terdiri dari enam orang karyawan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang yang antara lain satu orang *Retail Service Head*, satu orang *Operation Head*, satu orang *Customer Service Officer*, satu orang *Accounting and Controlling (ACO)*, satu orang *Financing Administration (FA)*, dan satu orang *Developer*, serta enam orang nasabah pengguna deposito *mudharabah* dengan menggunakan prinsip atau akad *mudharabah mutlaqah* dan enam orang nasabah penerima pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif untuk melihat realita permasalahan hukum berkaitan dengan implementasi pelaksanaan transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah dalam rangka upaya memberikan perlindungan hukum kepada nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan. Penelitian ini

juga mengamati kendala-kendala yang ditemui dalam rangka pelaksanaan transparansi informasi risiko produk di bank syariah serta solusi terhadap kendala yang dihadapi tersebut.

Dalam metode ini, analisa dilakukan dengan mendeskripsikan data-data yang telah di olah tersebut secara kualitatif serta mengembangkan data tersebut secara logis. Analisa dilakukan melalui pemaparan menggunakan bahasa verbal mengenai permasalahan yang telah di teliti. Data yang telah terkumpul kemudian di proses sebelum siap di analisis melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih tulis. Sehingga data-data yang ada disajikan secara kualitatif, dijabarkan dengan menggunakan kata-kata yang biasanya di susun ke dalam teks yang di perluas.

G. Definisi Operasional Variabel

1. Implementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah

Pada penelitian ini menganalisis tentang penerapan pelaksanaan transparansi informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko-risiko kerugian akibat transaksi pembiayaan oleh bank (risiko pembiayaan), yaitu risiko akibat kegagalan atau ketidakjujuran atau ketidakmampuan nasabah mengembalikan jumlah pinjaman/pembiayaan yang di terima dari bank sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan atau dijadwalkan. Risiko akibat kerugian yang ditimbulkan pembiayaan yang bermasalah tersebut menyebabkan nasabah deposan turut menanggung selama masa pemanfaatan produk deposito *mudharabah mutlaqah* (nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank, ke bisnis apa dana yang

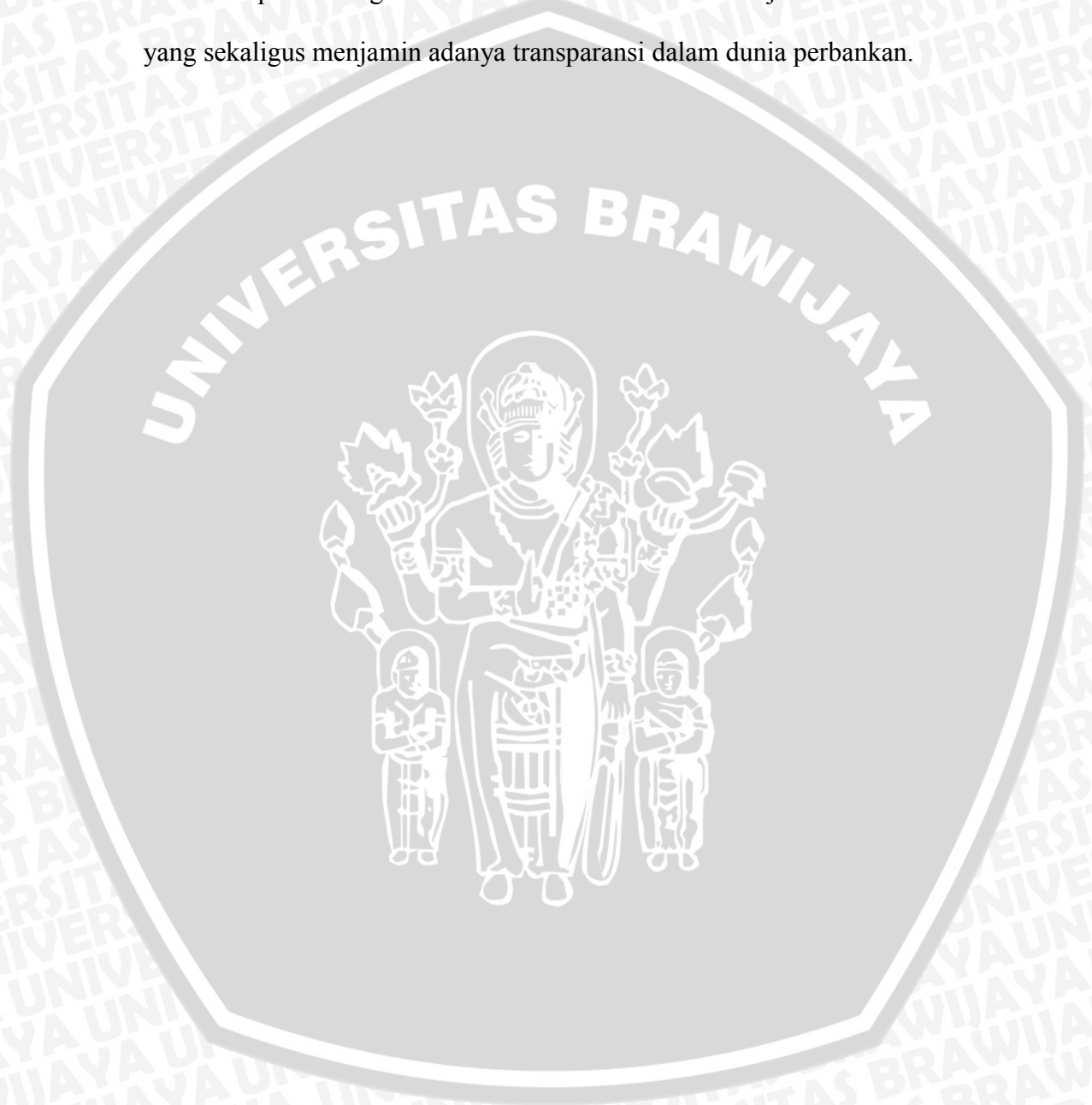
disimpannya itu hendak disalurkan, atau menetapkan penggunaan akad-akad tertentu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukkan bagi nasabah tertentu) di BTN Syariah Cabang Malang. Informasi risiko tersebut dapat disediakan dalam bentuk tertulis dalam contoh tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga per bulan, brosur atau leaflet yang tersedia di Kantor BTN Syariah Cabang Malang, kemudian tersedia melalui website, serta dapat disampaikan secara lisan tentang risiko kerugian yang akan di tanggung oleh nasabah selama masa pemanfaatan produk deposito bank syariah.

2. Upaya Perlindungan Hukum

Menyediakan dan menyampaikan informasi risiko kerugian yang terjadi selama masa pemanfaatan produk deposito bank syariah kepada nasabah deposan merupakan bentuk upaya perlindungan hukum implisit serta perlindungan hukum secara langsung terhadap nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* terhadap kemungkinan timbulnya risiko kerugian dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh bank. Upaya tersebut sebagaimana diamanatkan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, serta dalam ketentuan Bab Kedua butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP tahun 2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah terhadap nasabah simpanan khususnya nasabah deposito dalam rangka menghindari atau mencegah risiko-risiko pembiayaan yang kemungkinan terjadi sebelum bahkan selama masa pemanfaatan produk



bank deposito di BTN Syariah Cabang Malang. Perlindungan hukum ini berupa penyediaan informasi kemungkinan timbulnya risiko kerugian nasabah deposan dengan maksud dimungkinkan agar akses memperoleh informasi perihal kegiatan usaha dan kondisi bank menjadi lebih terbuka yang sekaligus menjamin adanya transparansi dalam dunia perbankan.





BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

B. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah PT. Bank Tabungan Negara (BTN)

Bank Tabungan Negara (BTN) dalam perkembangannya telah melalui beberapa tahapan, yang diawali sejak masa pemerintahan Hindia Belanda. Pada tahun 1987 ditegaskan bahwa di Hindia Belanda didirikan *Postpaarbank* yang berkedudukan di Batavia (Jakarta) yang di buka sejak tanggal 1 Juli 1898, namun setelah kemerdekaan RI *Postpaarbank* beralih menjadi Bank Tabungan Pos (BTP). Atau tepatnya pada tanggal 9 Februari 1950 lahirlah Bank Tabungan Pos (BTP) berdasarkan Undang-Undang Darurat No. 9 Tahun 1950. Tahun 1963 BTP berubah menjadi Bank Tabungan Negara (BTN) sampai dengan sekarang.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 1968 tugas pokok BTN disempurnakan sebagai lembaga untuk perbaikan ekonomi rakyat dan pembangunan ekonomi nasional dengan jalan menghimpun dana dari masyarakat terutama dalam bentuk tabungan. Tahun 1974 pemerintah menetapkan kebijakan mengenai pembangunan perumahan untuk masyarakat menengah ke bawah. Guna menunjang keberhasilan kebijakan tersebut, BTN di tunjuk sebagai Lembaga Pembiayaan Kredit perumahan.

Berdasarkan Surat Menteri Keuangan No. B-49/MK/IV/I/1974 tanggal 19 Januari 1974 lahirlah Kredit Pemilikan Rumah.

Tanggal 29 April 1989 dengan Surat Bank Indonesia No. 2/9/Dir/UPG BTN berubah menjadi bank umum dengan diijinkannya BTN melaksanakan kegiatan penerimaan simpanan dalam bentuk giro dan keikutsertaanya dalam melakukan kliring. Tanggal 1 Agustus 1992, status hukum BTN di ubah menjadi perusahaan perseroan (Persero) dengan pemilik saham mayoritas adalah pemerintah cq Departemen Keuangan RI. Pada tahun 1994 melalui SK Direksi Bank Indonesia No. 27/44/KEP/DIR/ tanggal 23 September 1994, PT. BTN (Persero) dapat beroperasi sebagai Bank Devisa. Berdasarkan kajian konsultan *independent*, *Price Water House Coopers*, pemerintah melalui Menteri BUMN dengan suratnya Nomor S-554/M-MBU/2002 tanggal 21 Agustus 2002 memutuskan Bank BTN sebagai bank umum dengan fokus pinjaman tanpa subsidi untuk perumahan. Sesuai dengan perkembangannya, Bank Tabungan Negara (BTN) terbagi dalam dua bagian yaitu Kantor Pusat dan Kantor Cabang. Kantor Cabang tersebut di bagi menjadi 4 kelas, yaitu:

1. Kantor Cabang Kelas Utama
2. Kantor Cabang Kelas 1 (satu)
3. Kantor Cabang Kelas II (dua)
4. Kantor Cabang Kelas III (tiga)⁶⁴

2. Sejarah Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara (BTN)

Semakin tingginya minat masyarakat untuk memanfaatkan jasa perbankan dan keuangan syariah merupakan suatu peluang yang potensial bagi perbankan, terlebih lagi dengan adanya berbagai kelebihan yang

⁶⁴ Laporan Tahunan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tahun 2005.

dimiliki oleh sistem perekonomian syariah yang lebih kompetitif dengan mengedepankan suatu sistem yang menunjang tinggi keadilan dan kepastian yang terbukti aman dari *negative spread* seperti pendapatan bunga oleh bank konvensional. Dengan adanya respon dari masyarakat yang sangat positif baik dari masyarakat muslim maupun non muslim baik kapasitasnya sebagai nasabah, karyawan, maupun pemilik, hal ini juga menunjukkan bahwa bank syariah merupakan bank yang universal dan tidak semata-mata dimanfaatkan atas pertimbangan agama tetapi juga pertimbangan ekonomis dan kemanfaatannya. Untuk mengantisipasi kecenderungan tersebut dan tetap bersaing dengan lebih kompetitif, maka PT. Bank Tabungan Negara (Persero) pada rapat umum pemegang saham tanggal 16 Januari 2004 telah menetapkan membuka unit usaha syariah.

Selain untuk mengantisipasi peluang dan potensi yang ada, pembentukan unit usaha syariah ini juga memperkokoh tekad jajaran BTN untuk menjadikan kerja sebagai ibadah yang tidak terpisahkan dengan ibadah-ibadah lainnya. Pendirian unit usaha syariah Bank BTN ini dimaksudkan untuk turut melaksanakan dan menunjang kebijakan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, khususnya di bidang perbankan dengan menerapkan prinsip-prinsip perseroan terbatas dan prinsip syariah sebagai bagian dari Bank BTN secara keseluruhan.⁶⁵ BTN Syariah sebelumnya di kenal dengan nama Unit Usaha Syariah Bank BTN. Namun, agar lebih mudah di ingat

⁶⁵Nurul Azzah, *Upaya Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah dalam Rangka Pemenuhan Pembayaran Kepemilikan Rumah Syariah (KPRS) pada Bank Syariah (Studi di BTN Syariah Cabang Malang)*, Skripsi tidak diterbitkan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya, 2007, hal. 52-54.

oleh masyarakat, maka namanya di ubah.

Faktor utama didirikannya Bank BTN Syariah adalah tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan Syariah. Keunggulan dalam prinsip syariah, Fatwa MUI tentang bunga bank, dan RUPS RKAP tahun 2004 merupakan faktor-faktor lainnya. Bank BTN Syariah mulai beroperasi sejak tanggal 14 Februari 2005 diawali dengan membuka KCS (Kantor Cabang Syariah) Jakarta. Bank BTN Syariah berkeyakinan bahwa operasional perbankan yang berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian.⁶⁶ Tidak hanya itu, pada tahun 2005 juga telah di buka Kantor Cabang Syariah (KCS) sebanyak 7 unit, antara lain di Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Malang dan Solo. Pada tahun 2006 telah di buka 2 Kantor Cabang Syariah di Batam dan Medan. Dan pada tahun 2007 di buka lagi 9 Kantor Cabang Syariah. BTN Syariah Cabang Malang diresmikan pada tanggal 1 Desember 2005 yang terletak di Jalan Ade Irma Suryani No. 2-4 Malang 65119.

3. Visi, Misi dan Tujuan Bank Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang

3.1. Visi Bank Tabungan Negara Syariah

Adapun visi dari BTN Syariah adalah:

Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama.

⁶⁶ *Sejarah Bank BTN Syariah (online)*, www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

3.2. Misi Bank Tabungan Negara Syariah

Adapun misi BTN Syariah adalah:

1. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
2. Memberikan pelayanan jasa keuangan syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
3. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.⁶⁷

3.3. Tujuan Bank Tabungan Negara Syariah

Adapun tujuan BTN Syariah adalah:

1. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
2. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
3. Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.

⁶⁷Visi dan Misi Bank BTN Syariah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).



4. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.⁶⁸

4. Struktur Organisasi

Agar Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah sebagai bank yang memberi pelayanan dalam lalu lintas keuangan kepada masyarakat dapat bekerja secara efektif dan efisien, maka dibentuklah struktur organisasi yang dapat mempertegas tugas-tugas dan wewenang serta kewajiban daripada masing-masing satuan kerja. Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan dapat diuraikan sebagai berikut:

1) *Branch Manager*

Tugas dan tanggung jawab *branch manager* adalah melakukan kontrol terhadap seluruh kegiatan pada kantor cabang yang dipimpinnya dan mengkoordinasikan pembuatan rencana kerja, anggaran cabang dan melakukan evaluasi serta memenuhi target yang ditentukan.

2) *Head Retail Service*

Tugas dan tanggung jawab *head retail service* antara lain meliputi:

- a) Melakukan fungsi otorisasi untuk aktifitas finansial dan non finansial sesuai ketentuan yang berlaku dan lazim dilakukan dan dapat dipertanggungjawabkan.
- b) Melakukan *service quality level* terhadap nasabah-nasabah yang diterima.

⁶⁸*Ibid.*



- c) Memberikan usulan target dana, pembiayaan, *feebased*, dan peningkatan penggunaan fitur produk yang akan di capai.
- d) Memberikan usulan atas hasil analisis pembiayaan sebagai bahan pengambilan keputusan pembiayaan.
- e) Merumuskan serta mengusulkan strategi pencapaian target dana, pembiayaan, *feebased*, dan peningkatan penggunaan fitur produk.
- f) Melakukan *supervise* terhadap seluruh aktivitas di unit *retail service*.

Sub bagian yang ada dibawahnya adalah *Financing Officer* (FO), *Customer Service* (CS), dan *Teller Service* (TS). Tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan tersebut diuraikan sebagai berikut:

(a) *Financing Officer* (FO)

Tugas dan tanggung jawab *Financing Officer* antara lain:

- (1) Menjamin pencapaian target pembiayaan yang telah ditentukan dengan portofolio pembiayaan yang baik.
- (2) Memberikan pelayanan dan kualitas prima dalam hal pembiayaan kepada para nasabah.
- (3) Memastikan bahwa semua wawancara dilakukan dengan baik dan benar.
- (4) Menjamin kecepatan dan keakuratan proses kerja.
- (5) Memastikan bahwa semua klaim dapat diselesaikan dengan baik dan benar.

(b) *Customer Service* (CS)

Tugas dan tanggung jawab *Customer Service* antara lain:

- (1) *Selling* produk dan *funding* dana.
- (2) Memberikan pelayanan yang berkualitas pada nasabah.
- (3) Menguasai segala seluk beluk produk bank yang ditawarkan sehingga dapat mengerti kebutuhan nasabah.
- (4) Memiliki pengetahuan dan kemampuan serta sikap pelayanan yang profesional.

(c) *Teller Service* (TS)

Tugas dan tanggung jawab *Teller Service* antara lain

- (1) Memberikan pelayanan prima pada semua nasabah.
- (2) Memastikan efektifitas dan efisiensi proses di teller.
- (3) Melakukan persetujuan penarikan simpanan dan pembiayaan yang melebihi batas limitasi kepada *teller service*.

3) *Head Operational*

Tugas dan tanggung jawab *head operational* antara lain meliputi:

- a) Mengelola operasional harian cabang untuk menjamin efektifitas dan efisiensi.
- b) Menjamin standar kualitas tinggi dalam bidang pemasaran transaksi, administrasi, kredit dan administrasi umum.
- c) Menjamin bahwa aset cabang telah dilindungi.
- d) Menjamin kecepatan dan keakuratan semua proses transaksi di bidang operasional.

Sub bagian yang ada dibawahnya antara lain *Accounting and Controlling* (ACO), *Financing Administration* (FA), *Transaction*

Processing (TP) dan General Branch Administration (GBA). Tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan tersebut diuraikan sebagai berikut:

(a) *Accounting and Controlling (ACO)*

Tugas dan tanggung jawab *accounting and controlling* yaitu:

- (1) Memastikan integritas dan ketetapan data keuangan cabang.
- (2) Memastikan bahwa semua laporan yang ada telah di buat dan dilaporkan tepat waktu.
- (3) Memastikan ketaatan cabang terhadap kebijakan dan prosedur yang ada.
- (4) Memastikan semua transaksi telah tercatat dengan benar.
- (5) Memastikan standarisasi proses.
- (6) Memastikan pengarsipan bukti-bukti transaksi telah dilakukan dengan tertib dan benar.
- (7) Melakukan pengendalian intern cabang.
- (8) Mengkoordinasi tindak lanjut pemeriksaan.

(b) *Financing Administration (FA)*

Tugas dan tanggung jawab *financing administration* yaitu:

- (1) Memastikan bahwa semua dokumen yang di simpan aman dan lengkap baik dokumen pokok maupun pendukung.
- (2) Memastikan kepercayaan dan ketepatan proses pembiayaan sesuai dengan kebijaksanaan dan prosedur yang ada.



(3) Melakukan analisis pembiayaan.

(c) *Transaction Processing (TP)*

Tugas dan tanggung jawab *transaction processing* yaitu:

- (1) Mengatur operasional transaksi sehari-hari.
- (2) Memelihara *hardware* dan *software*.
- (3) Mengoptimalkan peningkatan efisiensi pada *back office* dan peningkatan kontrol.
- (4) Memastikan bahwa standar kualitas dan kecepatan proses transaksi selalu dalam batas yang baik.
- (5) Menganalisis operasionalnya dan mengajukan usulan perbaikan ke kantor pusat.
- (6) Melindungi bank dari tindakan penyelewengan dan kesalahan.

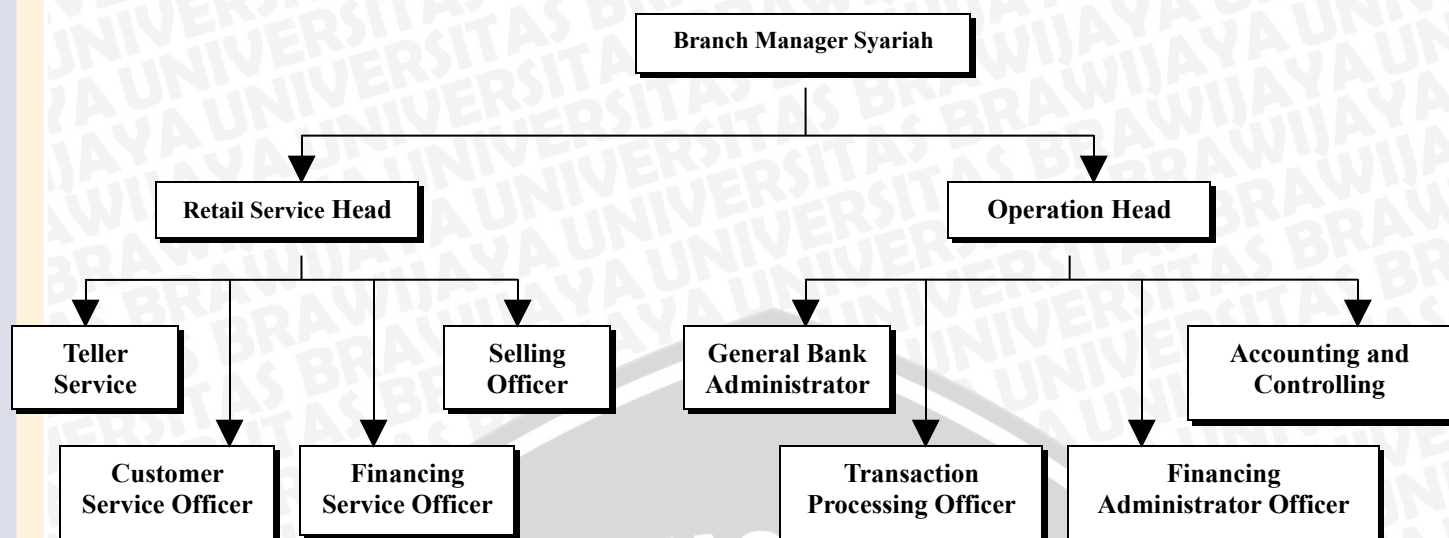
(d) *General Branch Administration (GBA)*

Tugas dan tanggung jawab *general branch administration* yaitu:

- (a) Memantau anggaran biaya dan belanja kantor cabang.
- (b) Menyelenggarakan dan memantau administrasi inventaris kantor cabang.
- (c) Menyelenggarakan dan memantau masalah kepegawaian.
- (d) Memastikan keamanan kantor setiap saat.⁶⁹

Struktur organisasi Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang dapat di lihat sebagai berikut:

⁶⁹ Nurul Azzah, *Op. Cit.*, hal. 62.



Sumber: Data Primer, diolah, 2008.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang

5. Produk dan Jasa Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah

5.1. Produk Penghimpun Dana Bank Tabungan Negara Syariah

Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah menyediakan beberapa produk dana, antara lain terdiri dari:

1) Tabungan Batara *Wadiah*

Tabungan Batara *Wadiah* adalah titipan nasabah berbentuk tabungan sesuai dengan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* yang dapat di ambil setiap saat. Tidak ada imbalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian bonus (*athoya*) yang bersifat sukarela dan tidak diinformasikan secara lisan maupun tertulis dari pihak BTN Syariah.⁷⁰

2) Tabungan Batara *Mudharabah*

Tabungan Batara *Mudharabah* adalah tabungan batara syariah berdasarkan prinsip *mudharabah* yang bersifat investasi atau

⁷⁰ Brosur Produk Tabungan Batara *Wadiah* BTN Syariah Cabang Malang.

berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu dengan imbalan yang disyaratkan atau disepakati dalam bentuk nisbah yang tertuang dalam akad pembukaan rekening.⁷¹ Tabungan ini menggunakan prinsip *Al Mudharabah Mutlaqah* yakni kerjasama investasi antara pemilik dana nasabah (*Shahibul maal*) dengan pengelola dana/BTN Syariah (*Mudharib*) yang bertanggung jawab atas pengelolaan dana.⁷²

3) Tabungan Haji *Baitullah*

Tabungan Haji *Baitullah* merupakan tabungan yang bersifat investasi atau berjangka yang diperuntukkan bagi calon jamaah haji dalam rangka persiapan biaya perjalanan ibadah haji.⁷³

4) Deposito Batara Syariah

Deposito Batara Syariah adalah jenis penanaman dana nasabah pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank. Deposito ini menggunakan prinsip *Al Mudharabah Mutlaqah* yakni suatu perkongsian antara dua pihak di mana pihak pertama selaku pemilik dana (*shahibul mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua selaku pengelola dana (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan dana. Hasil keuntungan dari pengelolaan dana itu akan dibagikan sesuai dengan nisbah/bagi rasio yang telah

⁷¹Tabungan Batara Syariah Berdasarkan Prinsip Mudharabah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

⁷² Brosur Produk Tabungan Batara Mudharabah BTN Syariah Cabang Malang.

⁷³ Tabungan Haji Baitullah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.⁷⁴

5) Giro Batara Syariah

Giro Batara Syariah adalah titipan nasabah berbentuk giro sesuai prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* merupakan simpanan pada bank (perorangan atau badan hukum, dalam mata uang rupiah atau valuta asing) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.⁷⁵

5.2. Produk Pembiayaan Bank Tabungan Negara Syariah

Bank Tabungan Negara Syariah menyediakan beberapa produk pembiayaan, antara lain terdiri dari:

1) Pembiayaan Multiguna BTN Syariah

Pembiayaan Multiguna BTN Syariah diberikan untuk pembelian kendaraan bermotor berdasarkan prinsip *murabahah* sebesar harga beli di tambah margin yang disepakati kedua belah pihak. Pembayaran dapat dilakukan secara mencicil sesuai kesepakatan.⁷⁶

2) Pembiayaan *Musyarakah* Konstruksi BTN Syariah

Pembiayaan *Musyarakah* Konstruksi BTN Syariah adalah pembiayaan usaha dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha antara lain konstruksi perumahan, perdagangan, pertanian, jasa, dan lain-lain.

⁷⁴ Brosur Produk Deposito Batara Syariah BTN Syariah Cabang Malang.

⁷⁵ *Giro Batara Syariah Berdasarkan Prinsip Wadiah (online)*, www.btn.ac.id., (8 Februari 2008).

⁷⁶ Brosur Produk Pembiayaan Multiguna BTN Syariah BTN Syariah Cabang Malang.

3) Pembiayaan KPR Inden Syariah (Indensya)

Pembiayaan KPR Inden Syariah diperuntukan bagi pemohon/calon nasabah yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli tanah dan rumah dari bank, yang di bangun oleh pengembang berdasarkan pesanan dari nasabah, di mana pengembang telah bekerjasama dengan bank dalam hal penyediaan Pembiayaan KPR Indensya.⁷⁷

4) Pembiayaan *Mudharabah* Modal Kerja BTN Syariah

Pembiayaan *Mudharabah* modal kerja adalah penyediaan dana oleh Bank BTN Syariah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah yang terdiri dari:

- a. Memenuhi kebutuhan modal kerja usaha untuk industri sektor perumahan dan industri ikutannya, perdagangan atau jasa.
- b. Pengadaan barang atau jasa atau proyek dengan Surat Perintah Kerja (SPK) oleh Kontraktor.
- c. Memenuhi kebutuhan modal kerja untuk disalurkan kembali kepada konsumen (*end user*).⁷⁸

5) KPR Syariah Konversi

KPR Syariah Konversi adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah yang diberikan bank kepada nasabah untuk mengalihkan pembiayaan KPR yang dimilikinya.

6) Pembiayaan KPR BTN Syariah

⁷⁷Pembiayaan KPR Indensya BTN Syariah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

⁷⁸Pembiayaan *Mudharabah* Modal Kerja BTN Syariah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).



Diperuntukkan bagi pemohon/calon nasabah yang memenuhi persyaratan dan dengan tujuan penggunaan untuk membeli rumah, rumah toko, apartemen dan jenis rumah tinggal lainnya. Pembiayaan KPR BTN Syariah berdasarkan prinsip *Murabahah*, di mana harga jual didapatkan dari total harga beli dan margin.⁷⁹

5.3. Produk Jasa Bank Tabungan Negara Syariah

Bank Tabungan Negara Syariah menyediakan beberapa produk jasa, antara lain terdiri dari:

1) Bank Indonesia *Real Time Gross Settlement* (BI-RTGS)

Bank Indonesia *Real Time Gross Settlement* (BI-RTGS) adalah jasa pengiriman uang antar bank dengan menggunakan system BI-RTGS yang memungkinkan pengiriman uang efektif hari itu juga.

2) Sistem Kliring Nasional (SKN)

Sistem Kliring Nasional (SKN) adalah jasa pengiriman uang antar bank dengan menggunakan sistem kliring nasional.⁸⁰

6. Prosedur dan Mekanisme Pembukaan Rekening Deposito Batara Syariah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang

Deposito *mudharabah* merupakan salah satu produk simpanan dana nasabah di bank syariah. Karakteristik deposito antara lain sebagai

⁷⁹ *Pembiayaan KPR BTN Syariah (online)*, www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

⁸⁰ *Produk Jasa BTN Syariah*, www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

berikut:

- 1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* sedangkan bank bertindak sebagai *mudharib*.
- 2) Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
- 3) Dana yang didepositokan harus dinyatakan dengan jumlahnya dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- 5) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- 6) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.
- 7) Bagi hasil di hitung berdasarkan saldo rata-rata, dikalkulasikan pada akhir bulan.
- 8) Pembayaran bagi hasil dapat dilakukan secara *aniversary date* atau *end of month*.⁸¹

Deposito Batara Syariah merupakan salah satu jenis produk simpanan dana yang dikeluarkan oleh BTN Syariah. Jenis produk ini penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank. Pilihan jangka waktu fleksibel, yaitu

⁸¹Disampaikan dalam Short Course Bank Syariah, The Sharia Banking Training Center (SBTC) Malang, *Produk Bank Syariah dan Karakteristik Bank Syariah*, 24 Desember 2007.

antara 1, 3, 6, 12, atau 24 bulan dan dapat di perpanjang secara otomatis saat jatuh tempo. Manfaat lain yang dapat di peroleh dari produk ini antara lain bagi hasil yang menarik yang dapat dikapitalisasikan ke dalam pokok, kemudian bagi hasil deposito ini dapat dipindahbukukan untuk pembayaran angsuran rumah.⁸² Cara perhitungan bagi hasil pada produk deposito ini meliputi:

- 1) Distribusi bagi hasil di hitung dengan menggunakan metode proporsional harian berdasarkan bagi hasil bulan sebelumnya.
- 2) Bagi hasil diberikan setiap tanggal jatuh tempo dan di hitung berdasarkan saldo rata-rata harian yang mengendap selama 1 (satu) bulan sesuai nisbah yang disepakati.

Pada tanggal jatuh tempo pembayaran bagi hasil dapat langsung dikapitalisasikan ke pokok deposito setiap bulannya dengan pembatasan fasilitas sebagai berikut:

- a. Diberikan kepada nasabah perorangan dan lembaga berjangka waktu 1 (satu) bulan ARO (*Automatic Roll Over*).
- b. Penempatan deposito dengan kapitalisasi bagi hasil ke pokok minimal Rp.1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) dan harus mendapat persetujuan kantor pusat.⁸³

Produk Deposito Batara Syariah ini menggunakan prinsip *Al Mudharabah Mutlaqah* yakni suatu perkongsian antara dua pihak di mana pihak pertama selaku pemilik dana (*shahibul mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua selaku pengelola dana (*mudharib*) bertanggung jawab atas

⁸²*Deposito Batara Syariah Berdasarkan Prinsip Mudharabah (online)*, www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

⁸³*Ibid.*

pengelolaan dana. Hasil keuntungan dari pengelolaan dana itu akan dibagikan sesuai dengan nisbah/bagi rasio yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.⁸⁴ Adapun prosedur dan mekanisme pembukaan Deposito Batara Syariah di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Cabang Malang antara lain sebagai berikut:

1. Calon nasabah deposan mengisi form aplikasi pembukaan rekening deposito *mudharabah* (dalam hal ini produk deposito *mudharabah* BTN Syariah adalah deposito batara), antara lain:

- a. Formulir pembukaan rekening deposito *mudharabah*

Nasabah diwajibkan mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening sebagai bukti pendaftaran calon nasabah deposan atas rekening deposito *mudharabah* di BTN Syariah. Beberapa perintah yang tersedia untuk di isi antara lain menyangkut data pribadi, data pekerjaan, dan jenis rekening. Data pribadi beberapa diantaranya meliputi nama lengkap, kewarganegaraan disertai nomor tanda pengenal, alamat rumah, pendidikan, agama, status, jenis kelamin, tempat dan tanggal lahir, penghasilan per bulan, dan lain-lain. Untuk data pekerjaan terdiri dari jenis pekerjaan, nama dan alamat perusahaan. Begitu pula untuk jenis rekening tersedia pilihan tabungan batara syariah dengan prinsip *wadiah*, tabungan batara syariah dengan prinsip *mudharabah*, giro batara syariah, atau deposito batara syariah. Pembukaan rekening ini dapat di buka atas nama perorangan atau perusahaan/lembaga serta dapat berlaku baik bagi WNI maupun

⁸⁴Brosur Produk Deposito Batara Syariah BTN Syariah Cabang Malang.

WNA. Pengisian formulir tersebut juga disertai dengan melampirkan syarat-syarat kelengkapan lainnya, yaitu fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identifikasi lainnya, bagi perusahaan/lembaga menyertakan dengan akte pendirian perusahaan/anggaran dasar serta akte perusahaannya (jika ada), dan surat kuasa kepada pihak yang mewakili perusahaan/lembaga. Contoh formulir pembukaan rekening deposito dapat di lihat pada lampiran 4.

b. Formulir akad pembukaan rekening deposito batara syariah

Bagian terpenting dari transaksi deposito adalah pada awal akad pembukaan rekening deposito calon nasabah harus mengisi dan menandatangani formulir akad pembukaan rekening deposito batara syariah. Beberapa hal yang harus di isi antara lain, nama, nomor KTP/SIM/Paspor, alamat, jumlah dana yang didepositokan, dengan mengambil jangka waktu berapa bulan. Untuk jangka waktu deposito dapat di perpanjang baik secara otomatis ataupun tidak otomatis yang dapat di pilih ketika mengisi formulir penyetoran deposito. Berdasarkan akad yang tertulis di dalam formulir saat ini BTN Syariah Cabang Malang hanya menyediakan deposito berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Bahwa dana yang di simpan oleh pemegang rekening akan di kelola oleh bank untuk digunakan dan di ambil manfaatnya dengan tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang di himpun sampai dengan ditutupnya deposito batara syariah oleh pemegang

rekening dan berakhirnya akad tersebut. Selain itu juga tercantum besarnya nisbah bagi hasil untuk masing-masing pihak. Bagi hasil keuntungan tersebut sesuai dengan hasil perhitungan bank setiap akhir bulan berjalan dari bulan kalender bersangkutan. Customer Service akan memperlihatkan contoh bagan nisbah bagi hasil keuntungan per bulan dan contoh cara menghitung bagi hasil yang di terima nasabah. Contoh formulir akad pembukaan rekening deposito batara syariah dapat di lihat pada lampiran 5.

2. Nasabah menyerahkan fotokopi KTP. Kemudian petugas *Customer Service* akan *mengentry* data calon nasabah ke menu pembukaan rekening deposito tersebut dan mengaktifkan rekening deposito batara syariah.
3. Selanjutnya nasabah deposito mengisi formulir penyetoran deposito. Nasabah mengisi nominal jumlah deposito. Untuk perorangan setoran minimal Rp. 500.000, sedangkan untuk perusahaan/lembaga setoran minimal Rp. 2.500.000. Jangka waktu (1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, atau 12 bulan) dan perpanjangan dapat ditentukan sendiri oleh nasabah sesuai dengan keinginan. Untuk perpanjangan deposito, dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

- 1) *Automatic Roll Over (ARO)*

Dapat di perpanjang secara otomatis setiap tanggal jatuh tempo atas permintaan Deposan. Bilyet yang berlaku adalah bilyet yang diterbitkan pertama kali, sedangkan nisbah/ratio yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada saat perpanjangan.



2) *Non Automatic Roll Over (Non ARO)*

Tidak di perpanjang pada tanggal jatuh tempo.⁸⁵

Contoh formulir penyetoran deposito dapat di lihat pada lampiran 6.

4. Nasabah membayar setoran deposito ke bagian teller dengan membawa formulir penyetoran deposito tersebut.

Setelah itu nasabah membawa bukti hasil penyetoran tersebut untuk ditunjukkan kepada *Customer Service* yang selanjutnya akan diberikan bilyet deposito. *Customer Service* akan mengisi bilyet deposito berupa jumlah dana yang didepositokan, atas nama nasabah, alamat nasabah, dan bagi hasil sebagaimana yang tertera dalam bukti setoran deposito.

Nasabah juga akan diberitahukan waktu jatuh tempo deposito yang tertulis di dalam bilyet giro tersebut. Bilyet deposito wajib di bawa pada saat pencairan. Apabila tidak di bawa, walaupun mengaku sebagai pemilik asli dan mengetahui nomor bilyet deposito, pihak bank tetap tidak dapat mencairkannya. Contoh bilyet deposito dapat di lihat pada lampiran 7.

5. *Customer Service* menjelaskan bahwa keuntungan dari produk deposito batara syariah di BTN Syariah adalah nasabah tidak akan dikenakan penalti terhadap pencairan sebelum tanggal jatuh tempo. Artinya, nasabah dapat sewaktu-waktu mencairkan dana deposito beserta bagi hasil keuntungannya sebelum jatuh tempo. Untuk pengambilan bagi hasil keuntungannya sebaiknya dilakukan pada saat atau setelah tanggal dari pendaftaran deposito bulan berikutnya. Apabila

⁸⁵*Deposito Batara Syariah Berdasarkan Prinsip Mudharabah (online)*, www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

melanggar ketentuan tersebut maka deposan tidak mendapatkan bagi hasil untuk periode bulan berjalan berikutnya. Hal ini dijelaskan dengan diberikan contoh oleh *Customer Service*, yakni apabila nasabah menyetorkan dana deposito pada tanggal 29 November, maka waktu jatuh tempo pembagian bagi hasil keuntungan yang dapat diterima nasabah adalah pada tanggal 29 Desember. Dengan demikian, keuntungan bagi hasilnya dapat diambil pada tanggal 29 Desember tersebut atau setelah tanggal 29 Desember. Apabila dana bagi hasil dari deposito tersebut dicairkan sebelum tanggal jatuh tempo (29 Desember), maka bonus bagi hasilnya hangus dan tidak dibagikan. Nasabah tidak dikenakan penalti tetapi hanya dikenakan membayar uang materai untuk pencairan dan untuk penempatan.⁸⁶

8. Persyaratan Umum Pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang

Sebelum mengajukan permohonan pembiayaan, persyaratan umum yang harus dilengkapi dan diserahkan oleh calon debitur dalam mengajukan pembiayaan kepada BNI Syariah Malang antara lain:

1. Persyaratan Pembiayaan *Istishna* BTN Syariah
 - a) Fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya.
 - b) Mengisir formulir aplikasi.
 - c) Slip gaji.
 - d) Khusus perusahaan: akte pendirian.
 - e) NPWP sesuai ketentuan.

⁸⁶Hasil wawancara dengan *Customer Service* BTN Syariah Cabang Malang (12 Februari 2008).

- f) Proposal prospek proyek/usaha.
2. Persyaratan Pembiayaan Multiguna BTN Syariah
 - a) Fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya.
 - b) Mengisir formulir aplikasi.
 - c) Slip gaji.
 - d) NPWP sesuai ketentuan.
3. Persyaratan Pembiayaan *Musyarakah* Konstruksi BTN Syariah
 - a) Fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya.
 - b) Mengisir formulir aplikasi.
 - c) Khusus perusahaan: akte pendirian.
 - d) NPWP sesuai ketentuan.
 - e) Proposal prospek proyek/usaha.⁸⁷

4. Persyaratan Pembiayaan *Mudharabah* Modal Kerja BTN Syariah

Sebagai bentuk aplikasi pembiayaan di BTN Syariah memiliki satu keluaran produk yang dapat digunakan oleh nasabah dari berbagai kalangan dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha, yaitu di kenal dengan nama produk pembiayaan *mudharabah* modal kerja BTN Syariah. Beberapa kebutuhan modal kerja usaha yang di maksud di atas terdiri dari:

- a. Memenuhi kebutuhan modal kerja usaha untuk industri sektor perumahan dan industri ikutannya, perdagangan atau jasa.
- b. Pengadaan barang atau jasa atau proyek dengan Surat Perintah Kerja (SPK) oleh Kontraktor.

⁸⁷Brosur Produk Pembiayaan *Isthisna, Murabahah, Musyarakah*, BTN Syariah Cabang Malang.



- c. Memenuhi kebutuhan modal kerja untuk disalurkan kembali kepada konsumen (*end user*).

Persyaratan pemohon yang harus dipenuhi antara lain sebagai berikut;

- a) Memiliki izin usaha dan izin lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- b) Telah menjadi pemegang rekening giro di Kantor Cabang Syariah Bank BTN.

Ketentuan pembiayaan *Mudharabah* Modal Kerja BTN Syariah yaitu:

- a) Pembiayaan yang dapat diberikan maksimal 100% dari kebutuhan modal kerja.
- b) Jangka waktu dapat diberikan maksimal selama jangka waktu 36 bulan.
- c) Nisbah bagi hasil ditetapkan sesuai hasil analisa usaha yang dilakukan oleh pihak Bank dan disetujui oleh Nasabah.
- d) Biaya-biaya lain seperti biaya notaris, pengikatan barang agunan/jaminan, biaya asuransi.
- e) Agunan berupa barang persediaan, barang modal dan/atau cecis atas piutang penjualan.⁸⁸

5. Persyaratan Pembiayaan KPR Indensya BTN Syariah

- a) Warga Negara Indonesia, usia minimal 21 tahun atau telah menikah.

⁸⁸Pembiayaan KPR Indensya BTN Syariah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

- b) Pada saat kredit lunas usia pemohon tidak lebih dari 65 tahun.
- c) Memiliki penghasilan yang dapat menjamin kelangsungan pembayaran kewajiban.
- d) Mempunyai pekerjaan tetap (sebagai karyawan atau pekerjaan lainnya yang memperoleh gaji tetap) atau menjalankan usahanya sendiri (wiraswasta) dengan masa kerja minimal 1 (satu) tahun.
- e) Tidak memiliki kredit bermasalah baik di Bank maupun di Bank lain.
- f) NPWP sesuai ketentuan yang berlaku.⁸⁹

6. Persyaratan Pembiayaan KPR BTN Syariah

1) Persyaratan Aplikasi untuk Karyawan:

- a) Aplikasi permohonan dan form wawancara (form di BTN Syariah).
- b) Copy KTP suami istri, Kartu Keluarga.
- c) Copy surat nikah (yang telah menikah).
- d) Pas photo suami istri terbaru.
- e) Slip gaji terakhir atau surat keterangan gaji.
- f) Copy Rek. Tabungan 3 bulan terakhir.
- g) Copy NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas 100 juta.
- h) Copy sertifikat dan IMB.

2) Persyaratan Aplikasi untuk Wiraswasta:

- a) Aplikasi permohonan dan form wawancara (form di BTN Syariah).

⁸⁹Pembiayaan Mudharabah Modal Kerja BTN Syariah (online), www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

- b) Copy KTP suami istri, Kartu Keluarga.
 - c) Copy surat nikah (yang telah menikah).
 - d) Pas photo suami istri terbaru.
 - e) Copy akta perusahaan, ijin usaha, SIUP, TDP.
 - f) Laporan keuangan usaha.
 - g) Izin praktek (untuk dokter).
 - h) Copy Rek. Tabungan/Giro 3 bulan terakhir.
 - i) Copy NPWP pribadi.
 - j) Copy sertifikat dan IMB.
- 3) Biaya:
- a) Biaya Appraisal untuk rumah baru Rp. 100.000, rumah second Rp. 150.000.
 - b) Biaya notaries (Rp. 100.000 s/d Rp. 1.500.000).
 - c) SKMHT (Rp. 125.000)/APHT (Rp. 700.000 s/d Rp. 1.500.000).
 - d) Premi asuransi jiwa dan kebakaran (sesuai tariff).
 - e) Biaya administrasi 0,75% dari nilai pembiayaan.
 - f) Biaya Basyarnas Rp. Rp. 20.000.
 - g) Saldo mengendap 1x angsuran.

**B. Impelementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah di
BTN Syariah Cabang Malang Terkait dalam Rangka Memberikan
Perlindungan Hukum bagi Nasabah Deposito *Mudharabah Mutlaqah* dari
Risiko Pembiayaan**



Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang menjalankan fungsi *intermediary* antara pemilik dana (*shahibul mal*) dengan pengguna dana (*mudharib*). Setiap produk syariah dapat dimanfaatkan baik untuk pengumpulan/penghimpunan dana (*funding*) dari Dana Pihak Ketiga (DPK) maupun penyaluran dana (*financing*). Dana-dana yang terhimpun dari pihak ketiga akan disalurkan ke sektor-sektor usaha dalam berbagai bentuk produk pembiayaan (bagian dari *earning assets*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *IMBT*, *salam*, *mudharabah*, dan lain-lain. Secara prinsip dana yang di himpun oleh bank syariah tidak dibenarkan untuk memutar kembali uangnya di kegiatan-kegiatan spekulatif/menanamkan dananya diinvestasi berdasarkan bunga.⁹⁰

Produk-produk pembiayaan tersebut akan menjadi sumber pendapatan bank yang pada gilirannya akan dibagihasilkan oleh bank kepada nasabah pihak ketiga (pemilik rekening, giro, deposito atau tabungan) sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Keuntungan yang dibagihasilkan harus di bagi secara proporsional antara *shahibul mal* dengan *mudharib* sesuai dengan yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal.⁹¹ Namun, dari adanya kegiatan penyaluran pembiayaan tersebut BTN Syariah Cabang Malang selalu dihadapkan pada risiko pembiayaan. Hal tersebut terjadi ketika bank tidak dapat memperoleh kembali sebagian atau seluruh pembiayaan yang disalurkan atau investasi yang sedang dilakukannya. Seringkali pihak bank menghadapi kerugian yang diakibatkan oleh adanya debitur nakal. Bahkan ada

⁹⁰Muhammad, *Kebijakan fiskal dan moneter dalam ekonomi islami. Salemba empat*, Edisi pertama, Jakarta, 2002, hal. 69.

⁹¹*Ibid*, hal. 70.

debitur yang wanprestasi tersebut dengan sengaja beritikad buruk terhadap pihak bank atau kreditur.

Melihat risiko yang dapat terjadi dan mengakibatkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga perbankan syariah merosot maka bank dibebani kewajiban-kewajiban sebagai berikut:

1. Menjaga usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian (*prudential banking principles*).
2. Memberikan kredit/pembiayaan dalam melakukan kegiatan usaha lainnya menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah.
3. Untuk kepentingan nasabah bank wajib menyediakan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian sehubungan dengan transaksi yang dilakukan nasabah melalui bank.

Salah satu kewajiban yang disebutkan di atas yaitu tentang kewajiban bank menyediakan informasi mengenai kemungkinan risiko kerugian merupakan salah satu bentuk upaya perlindungan hukum secara implisit namun juga secara langsung yang dapat diberikan kepada nasabah deposan untuk memberikan rasa aman dalam menyimpan dananya di bank syariah. Upaya tersebut secara jelas diamanatkan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998. Keterangan lengkap tercantum dalam penjelasannya yang menjelaskan bahwa informasi tersebut dapat memuat keadaan bank termasuk kecukupan modal dan kualitas aset. Berikut ini dipaparkan bunyi penjelasan pasal 29 ayat (4) tersebut:

Penyediaan informasi mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian nasabah dimaksudkan agar akses memperoleh informasi

perihal kegiatan usaha dan kondisi bank menjadi lebih terbuka yang sekaligus menjamin adanya transparansi dalam dunia perbankan. Informasi tersebut dapat memuat keadaan bank termasuk kecukupan modal dan kualitas asset. Apabila informasi tersebut telah disediakan, bank dianggap telah melaksanakan ketentuan ini. Informasi tersebut perlu diberikan dalam hal bank bertindak sebagai perantara penempatan dana dan nasabah, atau pembelian/penjualan surat berharga untuk kepentingan dan atas perintah nasabahnya.

Menurut konteks perlindungan hukum nasabah penyimpan dana pada bank syariah umumnya dan khususnya nasabah deposito *mudharabah* ketentuan pasal tersebut secara formil memberikan jalan untuk menuntut transparansi bank. Pengaturan sama lebih lanjut juga di atur dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005. Pengaturan SEBI tersebut lebih kepada penyediaan dan penyampaian informasi mengenai karakteristik produk bank secara lengkap, akurat, terkini dan utuh. Informasi mengenai karakteristik produk bank sekurang-kurangnya meliputi:

- a. Nama produk bank,
- b. Jenis produk bank,
- c. Manfaat dan risiko yang melekat produk bank,
- d. Persyaratan dan tatacara penggunaan produk bank,
- e. Biaya-biaya yang melekat pada produk bank,
- f. Perhitungan bunga atau bagi hasil dan margin keuntungan,
- g. Jangka waktu berlakunya produk bank,
- h. Penerbit produk bank.⁹²

Persamaan pada kedua peraturan tersebut adalah sama-sama mengatur kewajiban bank untuk menyampaikan informasi kemungkinan risiko-risiko

⁹²Pasal 5 Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.

kerugian (khususnya terkait risiko pembiayaan) yang dapat terjadi pada transaksi nasabah yaitu selama masa pemanfaatan suatu produk bank.

Segala informasi karakteristik suatu produk bank termasuk risiko-risiko kerugian selama masa pemanfaatan produk bank wajib disediakan oleh bank dengan dituangkan dalam bentuk tertulis ke Bahasa Indonesia serta dapat pula disampaikan kepada nasabah secara lisan. Terhadap penyediaan dan penyampaian informasi tersebut Bank di larang memberikan informasi yang menyesatkan (*mislead*) dan tidak etis (*misconduct*). Hal ini juga di pertegas dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen bahwa setiap produk yang diperkenalkan kepada konsumen harus disertai informasi yang benar. Informasi ini diperlukan agar konsumen tidak sampai mempunyai gambaran yang keliru atas produk barang dan jasa.

Selain itu, bank juga diperintahkan agar wajib memberitahukan kepada nasabah setiap perubahan, penambahan, dan atau pengurangan pada karakteristik produk bank paling lambat tujuh hari kerja sebelum berlakunya perubahan, penambahan, dan atau pengurangan pada karakteristik produk bank tersebut. Pemberitahuan tersebut dapat dilakukan secara tertulis atau melalui pengumuman pada kantor bank atau tempat-tempat lainnya yang dapat di akses dan di baca secara mudah oleh nasabah masyarakat. Bank di larang mencantumkan informasi dan atau keterangan mengenai karakteristik produk bank yang letak dan atau bentuknya sulit terlihat dan atau tidak dapat di baca secara jelas dan atau yang pengungkapannya sulit di mengerti.

Untuk dapat melihat implementasi Bab Kedua, butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 dan pasal 29 ayat (4) Undang-



Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 di atas, berikut ini dipaparkan implementasi transparansi informasi risiko produk khususnya kepada nasabah deposan di BTN Syariah Cabang Malang. Bentuk transparansi ini dilakukan dalam bentuk penyediaan dan penyampaian informasi risiko baik secara lisan maupun tertulis.

1. Penyampaian Informasi Karakteristik Produk Deposito Secara Lisan

Agar pelaksanaan fungsi intermediasi dan sistem pembayaran dapat berjalan secara efektif dalam segala bentuk kegiatan usaha yang dilakukan bank maka pihak BTN Syariah Cabang Malang secara langsung menyediakan dan menyampaikan berbagai informasi berkaitan dengan produk dan jasa yang ditawarkan diantaranya mengenai produk simpanan seperti tabungan, giro, dan deposito. Informasi tersebut dapat di peroleh melalui pusat informasi yang tersedia di kantor BTN Syariah Cabang Malang yang akan dilayani oleh staf *Customer Service* BTN Syariah. Nasabah ataupun masyarakat yang ingin bertanya seputar hal-hal yang di anggap belum tahu atau bahkan belum mengerti secara jelas terhadap produk-produk atau masalah-masalah sehubungan dengan transaksi yang ingin atau sedang dilakukan dapat datang langsung ke kantor BTN Syariah Cabang Malang yang berada di Jalan Ade Irma Suryani No. 2-4 Malang atau secara elektronik yang disediakan melalui *hotline service/call center* ke nomor telpon kantor BTN Syariah Cabang Malang yang dapat dihubungi (0341) 335620.

BTN Syariah Cabang Malang sebagai salah satu bank syariah yang memiliki prospek perkembangan pesat sejak berdiri pada tahun 2005

telah menjadi perhatian dan tujuan bagi banyak calon nasabah yang ingin menyimpan dananya di BTN Syariah tersebut. Pihak bank harus memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabah-nasabahnya. Pelayanan merupakan hal penting yang dapat dirasakan secara langsung oleh nasabah sehingga dapat menimbulkan keyakinan pada diri nasabah untuk mempercayakan dananya untuk di tabung di bank yang bersangkutan. Pelayanan yang baik dan ramah yang ditunjukkan oleh pihak bank kepada setiap nasabah yang datang adalah yang mampu memberikan informasi secara lengkap yang dibutuhkan oleh nasabah serta siap membantu dan berusaha memberikan solusi yang terbaik atas kesulitan yang dihadapi oleh nasabah tersebut.

Dalam rangka memberikan perlindungan hukum terhadap nasabah deposan sebagaimana yang telah diamanatkan dalam Bab Kedua, butir 5 Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 dan pasal 5 Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah, BTN Syariah Cabang Malang telah melaksanakan kewajibannya untuk menyampaikan secara lisan sehubungan dengan informasi terkait karakteristik produk bank. Adapun informasi yang harus dijelaskan tersebut minimal terdiri dari delapan karakteristik produk bank, diantaranya nama produk bank, jenis produk bank, manfaat dan risiko yang melekat produk bank, persyaratan dan tatacara penggunaan produk bank, biaya-biaya yang melekat pada produk bank, perhitungan bunga atau bagi hasil dan margin keuntungan, jangka waktu berlakunya produk bank, serta penerbit produk bank.



Informasi tersebut bertujuan agar masyarakat dapat mengetahui secara baik produk yang akan dimafrakannya sehingga interaksi antara bank dengan masyarakat dapat berjalan dengan semestinya dimana hak dan kewajiban masing-masing pihak dapat terpenuhi.

Sebagai wujud implementasi transparansi informasi karakteristik produk deposito di BTN Syariah Cabang Malang, berikut ini dipaparkan pilihan nasabah deposan sesuai dengan jenis-jenis karakteristik produk deposito yang telah disampaikan langsung oleh *Customer Service*:

Tabel 4.1
Penyampaian Informasi Karakteristik Produk Deposito *Mudharabah* BTN Syariah Cabang Malang Kepada Deposan

No	Informasi Karakteristik yang Disampaikan	Jumlah dalam Orang	
		Ya	Tidak
1.	Nama dan jenis produk deposito	5	1
2.	Manfaat produk deposito	6	-
3.	Risiko produk deposito	2	4
4.	Persyaratan dan tatacara penggunaan produk deposito	6	-
5.	Biaya yang melekat pada produk deposito	4	2
6.	Perhitungan bagi hasil/margin keuntungan	6	-
7.	Jangka waktu berlaku produk deposito	6	-
8.	Penerbit produk deposito	3	3
9.	Diikutkan dalam program penjaminan pemerintah	2	4

Sumber: Data Primer, Diolah, 2008.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa terdapat beberapa jenis informasi karakteristik yang disampaikan oleh pihak bank kepada nasabah deposan. Diantara informasi tersebut nasabah memberikan pilihannya berdasarkan jenis informasi yang benar-benar dijelaskan oleh pihak bank langsung kepada masing-masing nasabah pada awal transaksi pembukaan rekening deposito. Jadi, pada dasarnya tiap responden bisa memilih jenis informasi yang tidak di pilih oleh responden lain tergantung keterangan informasi yang disampaikan oleh pihak bank kepada masing-masing nasabah pada saat transaksi dilakukan.

Jika di lihat pada tabel di atas, seluruh responden nasabah deposan (100%) menyetujui bahwa secara prakteknya pihak BTN Syariah Cabang Malang telah menyampaikan informasi karakteristik produk deposito yang meliputi manfaat produk deposito, persyaratan dan tatacara penggunaan produk deposito, perhitungan bagi hasil/margin keuntungan, dan jangka waktu berlaku produk deposito. Sedangkan untuk jenis karakteristik lainnya lima orang responden atau sekitar 83,33% memilih bahwa nama dan jenis produk deposito telah disampaikan oleh pihak bank. Hanya dua orang responden atau 33,33% yang memilih untuk karakteristik



risiko produk deposito dan diikuti dalam program penjaminan pemerintah. Kemudian untuk jenis biaya yang melekat serta penerbit produk deposito hanya empat orang responden nasabah (66,67%) serta dua orang reponden (33,33%) yang memilih tentang penyampaian informasi terkait karakteristik produk deposito oleh pihak bank.

Terkait dengan penyampaian informasi sehubungan dengan kemungkinan risiko-risiko kerugian yang melekat pada produk deposito BTN Syariah sekitar 66,67% nasabah deposan mengaku pihak bank tidak menyampaikan informasi tersebut ketika bertransaksi di awal pembukaan rekening deposito. Ketika di tanya lebih lanjut tentang pengetahuan nasabah deposan terhadap risiko pembiayaan yang dapat terjadi pada dana deposito mereka, seluruhnya menjawab tidak tahu. Bahkan mereka tidak mengetahui dana-dana deposito akan disalurkan ke mana. Sehingga untuk mengetahui risiko-risiko dana deposito yang disalurkan ke berbagai pembiayaan pun tidak terpikirkan oleh mereka. Namun apabila dibandingkan dengan pilihan yang sama tentang informasi delapan jenis karakteristik produk deposito kepada *Customer Service* BTN Syariah Cabang Malang maka didapatkan hasil yang berbeda. *Customer Service* menyatakan bahwa seluruh informasi karakteristik yang diwajibkan sebagaimana yang diamanatkan dalam pasal 5c Peraturan Bank Indonesia No. 8/4/PBI/2005 dan Bab Kedua butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 khususnya informasi terkait produk deposito telah disampaikan seluruhnya kepada nasabah deposan. Dengan demikian terdapat kesenjangan jawaban terhadap penyampaian informasi



karakteristik produk deposito terutama risiko yang melekat pada produk tersebut.

Menurut pernyataan beberapa orang responden nasabah deposan ketika mereka datang ke kantor BTN Syariah Cabang Malang dengan maksud untuk membuka rekening deposito maka yang dijelaskan oleh *Customer Service* diantaranya berkaitan dengan jenis produk yaitu deposito, jangka waktu yang ditawarkan seperti 1, 3, 6, atau 12 bulan bahkan dapat di perpanjang. Selanjutnya, pihak *Customer Service* menunjukkan contoh tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga bulan lalu dan cara perhitungan nisbah bagi hasil serta menjelaskan fluktuatif perubahan mengenai bagi hasil yang di terima oleh nasabah. Terkadang calon nasabah kurang puas dengan bagi hasil yang naik-turun (fluktuatif) tersebut.

Tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga tiap bulan tersebut merupakan patokan untuk perhitungan bagi hasil yang di terima nasabah simpanan (termasuk deposan) yang secara tidak langsung pihak bank memperlihatkan dan menyampaikan tentang perkembangan keuntungan yang di peroleh oleh pihak bank serta bagi hasil yang di terima nasabah tiap bulannya. Sebagaimana mekanisme yang berlaku bahwa penyampaian perhitungan tabel distribusi bagi hasil yang didapatkan bulan lalu digunakan untuk transaksi bulan sekarang sedangkan tabel hasil distribusi bulan sekarang yang telah di proses akan digunakan pada transaksi bulan berikutnya begitu seterusnya. Dengan berpedoman pada tabel distribusi pendapatan bagi hasil per bulan tersebut nasabah dapat menghitung bagi



hasil yang di perolehnya dengan melihat pada angka nisbah bagi hasil atau indikasi *equivalen rate of return*-nya.

Semakin besar saldo rata-rata bank (pendapatan sekaligus keuntungan bank) dan distribusi bagi hasil nasabah serta indikasi *equivalen rate of return*-nya maka semakin besar pula nominal keuntungan yang di peroleh nasabah deposito. Nasabah dapat mengecek setiap bulannya akumulasi nominal keuntungan yang akan dimasukkan ke tabungan (jika punya) atau jika tidak akan dikapitalisasi ke nilai pokok deposito dan dapat di ambil sekaligus dengan nominal pokok deposito yang di setor tersebut pada akhir jatuh tempo. Melalui perhitungan manual tersebut nasabah dapat menghitung sendiri bagi hasil yang diterimanya. Apabila pendapatan serta indikasi *equivalen rate of return* bank menurun maka nasabah akan menerima bagi hasil keuntungan yang kecil juga, begitu pula sebaliknya. Namun untuk mengetahui besar saldo rata-rata bank, distribusi bagi hasil nasabah, *equivalen rate of return*, dan lain-lain, yang di terima nasabah tiap bulan cenderung berubah-ubah maka nasabah sebenarnya harus aktif mencari informasi tentang perkembangan distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga BTN Syariah Cabang Malang tersebut tiap bulannya.

2. Penyediaan Informasi Karakteristik Produk Deposito Secara Tertulis

Selain menyampaikan segala informasi terkait berbagai jenis informasi produk deposito secara lisan (baik langsung maupun tidak

langsung) antara pihak bank dengan nasabah ada pula sarana lain yang juga harus dipenuhi oleh pihak bank dalam rangka kemudahan memperoleh layanan atau sosialisasi informasi yang dibutuhkan bagi masyarakat luas ataupun nasabah BTN Syariah Cabang Malang yang dilakukan secara tertulis. Informasi-informasi yang berkaitan dengan karakteristik produk terutama berkaitan dengan manfaat dan risiko produk bank syariah juga harus di buat secara tertulis yang tersedia dan dapat di peroleh atau di akses secara mudah oleh setiap masyarakat. Layanan informasi dapat berupa publikasi tertulis di setiap kantor bank atau dalam bentuk informasi lainnya melalui berbagai alat komunikasi publik berikut ini:

a. Selebaran Tabel Distribusi Pendapatan Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga

Sebagai sebuah pusat informasi kantor BTN Syariah Cabang Malang menyediakan berbagai sumber informasi tentang hal-hal berkaitan dengan produk-produk yang ditawarkan dan siap melayani berbagai keluhan serta pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dari masyarakat atau nasabah. Sebagaimana yang diamanatkan dalam SEBI No. 7/25/DPNP/2005 dan PBI No. 7/6/PBI/2005 bahwa bank wajib menyediakan informasi tertulis mengenai karakteristik produk bank di kantor bank yang mudah di akses oleh nasabah. Terhadap hal ini, sudah tepat sekiranya bahwa pihak BTN Syariah telah menyediakan contoh distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga untuk bulan tertentu yang di tulis dalam bentuk tabel yang diperlihatkan kepada calon nasabah atau nasabah yang akan melakukan transaksi simpanan

(baik giro, tabungan, maupun deposito).

Agar nasabah bisa mengetahui segala macam informasi yang mendasari perhitungan bagi hasil tersebut bank syariah diuntut untuk sangat transparan dalam hal mengumumkan kinerja keuangan. Idealnya ada beberapa hal yang harus bank umumkan secara terbuka kepada para nasabah secara rutin, yaitu:

1. Data mengenai besarnya nilai keuntungan bank.
2. Besarnya dana pihak ketiga yang tersimpan di bank.
3. Besar nilai keuntungan yang akan dibagikan kepada seluruh nasabah.⁹³

Unsur-unsur di atas bisa dijadikan penilaian secara tidak langsung terhadap kondisi bank tentang kecukupan modal yang dimiliki oleh bank yang di lihat dari keuntungan atau saldo yang di peroleh bank tiap bulannya serta kualitas dari aset yang dimiliki seperti dana dari produk-produk simpanan yang disalurkan untuk pembiayaan apakah cukup mampu bertahan dari risiko gagal bayar dari pembiayaan yang akan muncul dengan di lihat dari nilai keuntungan yang di peroleh tersebut dan dibagikan kepada seluruh nasabah. Untuk melihat apakah BTN Syariah Cabang Malang sudah melaksanakan unsur-unsur di atas maka berikut ini dipaparkan contoh tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga bulan bulan Februari 2008:

Tabel 4.2
Distribusi Pendapatan Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga Bulan Februari 2008

⁹³NN, 2005, *Bank diuntut Lebih Transparan (online)*, www.kontan-online.com., (6 Maret 2008).

No.	Jenis Sumber Dana	Saldo Rata-rata	Distribusi Bagi Hasil	NISBAH	Nasabah	
					Bonus dan Bagi Hasil	Indikasi Eqv. Rate of Return
I	Giro <i>Wadiah</i>	22,040,172,493	213,470,878			3.07%
II	Tabungan Batara <i>Wadiah</i>	23,962,845,720	232,092,997			5.07%
	Tabungan Batara <i>Mudharabah</i>	45,690,238,636	424,534,438	52.00%	230,089,900	6,04%
	Tabungan Haji <i>Baitullah</i>	807,097,187	7,817,169	35.00%	4,064,927	4,07%
III	Deposito Batara <i>Mudharabah</i>	335,074,437,191	3,245,375,400		2,189,387,011	
	1. Deposito 1 bulan	35,954,287,196	348,236,530	65.00%	226,353,743	7.55%
	2. Deposito 3 bulan baru	63,248,995,756	612,600,402	65.00%	398,190,260	7.55%
	3. Deposito 6 bulan baru	110,739,636,250	1,072,572,693	67.50%	723,986,567	7.85%
	4. Deposito 6 bulan lama	29,520,037	285,917	77.50%	221,585	9.01%
	Deposito 12 bulan baru	100,368,239,332	972,120,159	67.50%	656,181,106	7.85%
	Deposito 12 bulan lama	23,416,000,000	226,796,502	77.50%	175,767,288	9.01%
	Deposito 24 bulan baru	1,244,137,930	12,050,142	67.50%	8,133,845	7.85%
	Deposito 24 bulan lama	73,620,690	713,055	77.50%	552,617	9.01%
	TOTAL		427,574,791,227	4,141,290,882		2,423,541,838

Sumber: Data Primer, Diolah, 2008

Berdasarkan tabel di atas berikut ini dijelaskan masing-masing bagian:

1. Jenis Sumber Dana

Merupakan jenis-jenis produk penghimpunan dana yang disediakan oleh BTN Syariah yang dapat di pilih nasabah simpanan diantaranya giro *wadiah*, tabungan batara *wadiah*, tabungan batara *mudharabah*, tabungan haji *baitullah*, deposito batara *mudharabah*. Jenis-jenis produk ini merupakan sumber dana bagi

BTN Syariah Cabang Malang yang berasal dari dana pihak ketiga.

2. Saldo Rata-rata

Merupakan perolehan saldo rata-rata harian BTN Syariah untuk masing-masing jenis sumber dana yang mengendap selama satu bulan.

3. Distribusi Bagi Hasil

Pendistribusian pendapatan bagi hasil yang di peroleh bank ke dalam masing-masing jenis dana.

4. Nisbah

Yaitu prosentase proporsi keuntungan yang telah ditetapkan oleh bank dan dibagihasilkan kepada nasabah simpanan. Nisbah tersebut berlaku mutlak atau tetap setiap bulannya.

5. Bonus dan bagi hasil

Pendistribusian pendapatan dan bonus yang di peroleh bank dan dibagikan kepada nasabah simpanan ke dalam masing-masing jenis dana.

6. Indikasi *Equivalent Rate of Return* (disingkat *EQ Rate*)

Yaitu rata-rata tingkat bagi hasil BTN Syariah secara rasio persamaan setara dengan perhitungan bank konvensional (dikonversikan ke suku bunga). *EQ Rate* ini bisa berubah-ubah sesuai dengan kondisi *BI Rate*.

Berdasarkan tabel di atas, bagian-bagian esensial yang harus tersedia dalam memaparkan sebuah kondisi keuangan diantaranya data mengenai besarnya nilai keuntungan bank, besarnya dana pihak ketiga

yang tersimpan di bank, dan besar nilai keuntungan yang akan dibagikan kepada seluruh nasabah, secara tidak langsung sudah tercakup dalam contoh tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga seperti di atas. Hal ini terlihat dalam saldo rata-rata harian untuk masing-masing jenis produk yang mengendap selama satu bulan merupakan pendapatan sekaligus keuntungan bank serta besarnya dana pihak ketiga yang di peroleh selama satu bulan. Dari saldo rata-rata tersebut akan dibagikan ke dalam distribusi bagi hasil dan kemudian akan didapatkan nilai keuntungan yang akan dibagikan kepada seluruh nasabah melalui kesepakatan yang ditetapkan dalam nisbah atau *EQ. Rate*-nya.

Sewaktu membuka rekening, nasabah dan bank akan melakukan kesepakatan angka perbandingan bagi hasil yang di sebut dengan istilah nisbah di dalam akad pembukaan rekening. Angka nisbah ini akan menjadi pedoman pembagian keuntungan yaitu berapa besar keuntungan yang menjadi hak bank serta berapa pula besar bagian keuntungan yang menjadi jatah nasabah. Di BTN Syariah Cabang Malang memiliki penetapan besar nisbah setiap bulannya. Untuk melihat proporsi keuntungan yang dibagikan kepada nasabah tidak hanya dari besarnya nisbah (lihat tabel 4.2) tetapi juga dapat di lihat dari tingkat *Eq. Rate*-nya. Ukuran atau dasar nisbah yang digunakan oleh bank kepada nasabah simpanan untuk transaksi bulan Maret 2008 menggunakan tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga bulan Februari 2008 seperti tabel 4.2. Begitu pula untuk ketentuan



nisbah bulan berikutnya dasar nisbah bagi hasil yang digunakan adalah bulan sekarang, misalnya untuk nisbah bulan April 2008 maka distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga yang digunakan adalah bulan Maret 2008, begitu seterusnya.

Dalam menjelaskan perhitungan nisbah dari masing-masing produk pihak bank menunjukkan lembaran fotokopian tabel tersebut kepada pihak nasabah. Staf pelayan nasabah (*Customer Service*) akan menjelaskan nisbah keuntungan yang dibagikan oleh BTN Syariah kepada nasabah simpanan sesuai dengan masing-masing jenis produk. Berdasarkan tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga bulan Februari 2008 tersebut, angka-angka nisbah yang tertera sesungguhnya telah ditetapkan atau di atur oleh BTN Syariah pusat. Nisbah tersebut merupakan proporsi keuntungan yang dapat BTN Syariah tawarkan kepada nasabah sehingga nasabah diberikan pilihan secara bebas apakah setuju dengan proporsi bagi hasil tersebut ataupun tidak. Keuntungan yang menjadi hak nasabah harus di bagi-bagi secara proporsional kepada seluruh nasabah yang ada. Proporsional di sini berarti sebanding dengan jumlah dana yang mereka titipkan di bank. Setiap bulan besar nisbah yang ditawarkan tidak berubah yaitu sekitar 52.00%, 35.00%, 65.00%, 67.50%, dan 77.50% sesuai dengan masing-masing produk yang disimpan di BTN Syariah. Berikut ini dijelaskan perbandingan nisbah yang di terima nasabah dengan bank (nasabah:bank), yaitu:

- 1) Tabungan Batara *Mudharabah* (52:48);

2) Deposito Batara *Mudharabah* terbagi atas:

- a) Deposito 1 bulan (65:35);
- b) Deposito 3 bulan baru (65:35);
- c) Deposito 6 bulan baru (67,5:32,5);
- d) Deposito 6 bulan lama (77,5:22,5);
- e) Deposito 12 bulan baru (67,5:32,5);
- f) Deposito 12 Bulan Lama (77,5:22,5);
- g) Deposito 24 Bulan Baru (67,5:32,5);
- h) Deposito 24 Bulan Lama (77,5:22,5).

Sedangkan untuk giro *wadiah* dan tabungan batara *wadiah* tidak ada nisbah bagi hasil karena *wadiah* yang berarti titipan maka bank harus mengembalikan dana sebesar dana yang dititipkan tersebut. Berbeda dengan angka-angka nisbah tersebut, untuk *EQ Rate* serta bonus dan bagi hasil kepada nasabah simpanan cenderung fluktuatif tiap bulannya, bisa naik bahkan juga bisa turun. Begitu pula dengan saldo dan distribusi bagi hasil yang di peroleh bank setiap bulannya tidak sama tergantung keuntungan tiap bulannya. Untuk dapat melihat fluktuatifnya hal-hal yang telah disebutkan di atas maka berikut ini di paparkan distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga bulan Januari 2008 sebagai bahan perbandingan dengan distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga bulan Februari 2008 (tabel 4.2).

Tabel 4.3
Distribusi Pendapatan Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga Bulan Januari 2008

No.	Jenis Sumber Dana	Saldo Rata-rata	Distribusi Bagi Hasil	NISBAH	Nasabah	
					Bonus dan Bagi Hasil	Indikasi Eqv. Rate of Return
I	Giro <i>Wadiah</i>	24,180,902,605	223,545,750			3.04%
II	Tabungan Batara <i>Wadiah</i>	23,163,337,211	214,138,639			4.76%
	Tabungan Batara <i>Mudharabah</i>	43,720,657,673	404,185,377	52.00%	209,836,439	5.77%
	Tabungan Haji <i>Baitullah</i>	664,448,525	6,142,643	35.00%	3,194,174	3.88%
III	Deposito Batara <i>Mudharabah</i>	308,288,425,524	2,850,041,126		1,925,988,528	
	1. Deposito 1 bulan	41,788,037,718	386,318,839	65.00%	251,107,245	7.21%
	2. Deposito 3 bulan baru	47,335,702,973	437,605,467	65.00%	284,443,553	7.21%
	3. Deposito 6 bulan baru	109,172,518,375	1,009,269,702	67.50%	681,257,048	7.49%
	4. Deposito 6 bulan lama	32,777,434	303,018	77.50%	234,838	8,60%
	5. Deposito 12 bulan baru	84,301,937,412	779,348,067	67.50%	526,059,944	7.49%
	6. Deposito 12 bulan lama	24,563,903,226	227,086,482	77.50%	175,992,022	8.60%
	7. Deposito 24 bulan baru	1,017,903,225	9,410,233	67.50%	6,351,907	7.49%
	8. Deposito 24 bulan lama	75,645,161	699,318	77.50%	541,971	8.60%
	TOTAL	400,017,771,538	3,698,053,535		2,139,019,141	

Sumber: Data Primer, diolah, 2008

Berdasarkan data dari kedua tabel distribusi pendatapan bagi hasil dana pihak ketiga di atas (tabel 4.2 dan tabel 4.3) memberikan gambaran bahwa hasil yang di peroleh bank maupun nasabah memang cenderung fluktuatif. Pada tabel deposito batara *mudharabah* terlihat jumlah saldo rata-ratanya bertambah dari 308.288.425.524 pada bulan Januari menjadi 335.074.437.191 pada bulan Februari. Peningkatan juga terjadi pada distribusi bagi hasil. Hal ini menunjukkan

perkembangan yang cukup bagus. Namun, walaupun saldo rata-rata keseluruhan deposito batara *mudharabah* dan distribusi bagi hasil bertambah, hal ini belum tentu terjadi pada setiap jenis deposito dengan jangka waktu tertentu. Pada tabel terlihat bahwa deposito dengan jangka waktu 1 bulan, 6 bulan lama, dan 24 bulan lama pada bulan Februari mengalami penurunan jumlah saldo rata-rata dan distribusi bagi hasil bila dibandingkan bulan Januari, sedangkan deposito dengan jangka waktu lainnya mengalami peningkatan. Untuk indikasi *eqv. Rate of Return* seluruh jenis produk simpanan cenderung mengalami peningkatan dengan rata-rata kenaikan antara 0.19% sampai dengan 0.59%.

Fluktuatifnya keuntungan tersebut secara tidak langsung diakibatkan adanya pembiayaan bermasalah yang menyebabkan pihak bank tidak mampu mendapatkan keuntungan yang besar dan memberi bagi hasil yang besar pula terhadap nasabah simpanan khususnya nasabah deposan sebagai nasabah yang memiliki investasi dana di bank syariah. Selain itu, pada dasarnya indikasi pendapatan bagi hasil yang besar yang di terima oleh pemilik dana (deposan) terletak pada kualitas dari penyaluran dana atau investasi yang dilakukan oleh bank syariah bukan hanya pada besarnya penyaluran dana atau investasi yang dilakukan. Besarnya porsi pembagian pendapatan yang di kenal dengan nisbah/porsi juga tidak menjamin besarnya bagi hasil yang akan di terima oleh pemilik dana karena bagi hasil tersebut sangat dipengaruhi oleh pendapatan yang akan dibagikan (*profit sharing*) dan

sangat tergantung pada pendapatan penyaluran dana yang benar-benar di terima secara *cash basis* oleh bank syariah. Dengan kata lain, pendapatan tersebut sangat tergantung pada kualitas aktiva produktif (pembiayaan seperti Akad jual-beli, bagi hasil dan sewa) yang telah dilakukan.⁹⁴

Bagi Dana Pihak Ketiga (DPK) di bank syariah yang disalurkan dan terjadi pembiayaan bermasalah akan sangat mempengaruhi kegiatan usaha bank. Bank yang terganggu kesehatannya akan sulit melayani permintaan nasabah seperti permohonan pembiayaan, dan penarikan tabungan dan deposito. NPF yang besar membuat bank tidak mampu untuk menghasilkan keuntungan yang besar pula sehingga berpengaruh kepada pendapatan atau modal bank. Akibatnya dirasakan oleh nasabah deposan dengan memperoleh bagi hasil keuntungan yang kecil. Keadaan yang demikian akan mempengaruhi kepercayaan nasabah deposan kepada bank syariah sehingga bank harus memelihara kepercayaan nasabah tersebut dengan cara memberikan keamanan terhadap dana-dana nasabah melalui penyaluran pembiayaan yang tepat dan meningkatkan prinsip kehati-hatian. Untuk itu, saat ini di tengah maraknya bank syariah yang bermunculan maka BTN Syariah Cabang Malang di tuntut untuk memberikan kinerja yang baik agar dapat memberikan keuntungan yang sebesar-besarnya kepada nasabah dan mencegah atau

⁹⁴Rusman Saing, 2007, *Mengenal Sistem Perbankan Syariah (online)*, <http://www.macromedia.com>. (17 Februari 2008).

memperkecil tingkat risiko-risiko yang terjadi akibat kegiatan usaha bank.

Disamping menyediakan contoh tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga perbulannya, BTN Syariah Cabang Malang juga menyediakan contoh cara perhitungan bagi hasil bulan Februari 2008 yang di terima nasabah sebelum dikurangi dengan zakat dan pajak seperti contoh di bawah ini:

1. Diketahui nominal deposito batara syariah (baru) jangka waktu satu bulan yaitu Rp. 10.000.000
2. Diketahui saldo rata-rata seluruh deposito batara syariah (baru) jangka waktu satu bulan (lihat tabel 4.2) yaitu Rp. 35.954.287.196
3. Diketahui saldo pendapatan distribusi bagi hasil seluruh deposito batara syariah rupiah jangka waktu satu bulan (lihat tabel 4.2) yaitu Rp. 348.236.530
4. Diketahui nisbah bagi hasil deposito batara syariah (baru) jangka waktu satu bulan (lihat tabel 4.2) yaitu 65 %
5. Diketahui indikasi *Eqv. Rate of Return* deposito batara syariah (baru) jangka waktu satu bulan (lihat tabel 4.2) yaitu 7,55%

Cara perhitungan bagi hasil yang di terima nasabah dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu mengalikan nominal deposito batara syariah dengan saldo pendapatan distribusi bagi hasil seluruh deposito batara syariah rupiah (lihat tabel 4.2) dan nisbah bagi hasil deposito batara syariah (lihat tabel 4.2) kemudian di bagi saldo rata-rata seluruh deposito batara syariah (lihat tabel 4.2), setelah didapatkan hasilnya

untuk mengetahui nominal keuntungan per bulan maka harus di bagi dengan 12 bulan atau dapat di contohkan sebagai berikut:

$$\frac{10.000.000}{35.954.287.196} \times 348.236.530 \times 65 \% = \text{Rp. } 62.956/\text{tahun}$$

Maka nominal bagi hasil tiap bulan yang di terima nasabah pengguna deposito batara syariah (baru) jangka waktu satu bulan adalah:

$$62.956 : 12 = \text{Rp. } 5246,33$$

Pada perhitungan ini dikategorikan cukup sulit bagi nasabah karena nasabah harus membagi setoran deposito dengan saldo rata-rata dari masing-masing jenis produk simpanan kemudian dikalikan dengan distribusi bagi hasil dan prosentase nisbah. Artinya, nasabah harus melihat saldo rata-rata dan distribusi bagi hasil dari masing-masing jenis produk padahal nasabah tidak selamanya mengetahui atau mengakses tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga BTN Syariah tiap bulannya. Berdasarkan tabel, bahwa jika disamakan dengan bank konvensional yang terkenal dengan bunga maka BTN Syariah mendapatkan 8%. Untuk mempermudah menghitung keuntungan yang di terima nasabah adalah dengan menghitung menggunakan *Equivalen Rate*. Biasanya pihak *Customer Service* menjelaskan kepada nasabah dengan menggunakan cara kedua ini yaitu dengan mengalikan *equivalen rate of return*-nya dengan saldo nominal Deposito Batara Syariah (baru) jangka waktu satu bulan baru kemudian di bagi 12 maka didapatlah keuntungan per bulannya. Keuntungan inilah yang akan dikapitalisasi ke tabungan atau ke nilai

pokok deposito yang dapat diambil pada akhir jatuh tempo.

Setelah melalui prosedur tersebut pihak bank akan menutup transaksi dengan penandatanganan akad pembukaan rekening deposito batara syariah (lampiran 5). Secara kaedahnya pembuatan akad yang dilakukan secara tertulis tersebut memuat persyaratan-persyaratan baku yang telah ditetapkan sendiri oleh pihak bank sehingga mau tidak mau nasabah harus mengikuti aturan yang ada. Beberapa hal yang di atur dalam isi akad tersebut antara lain:

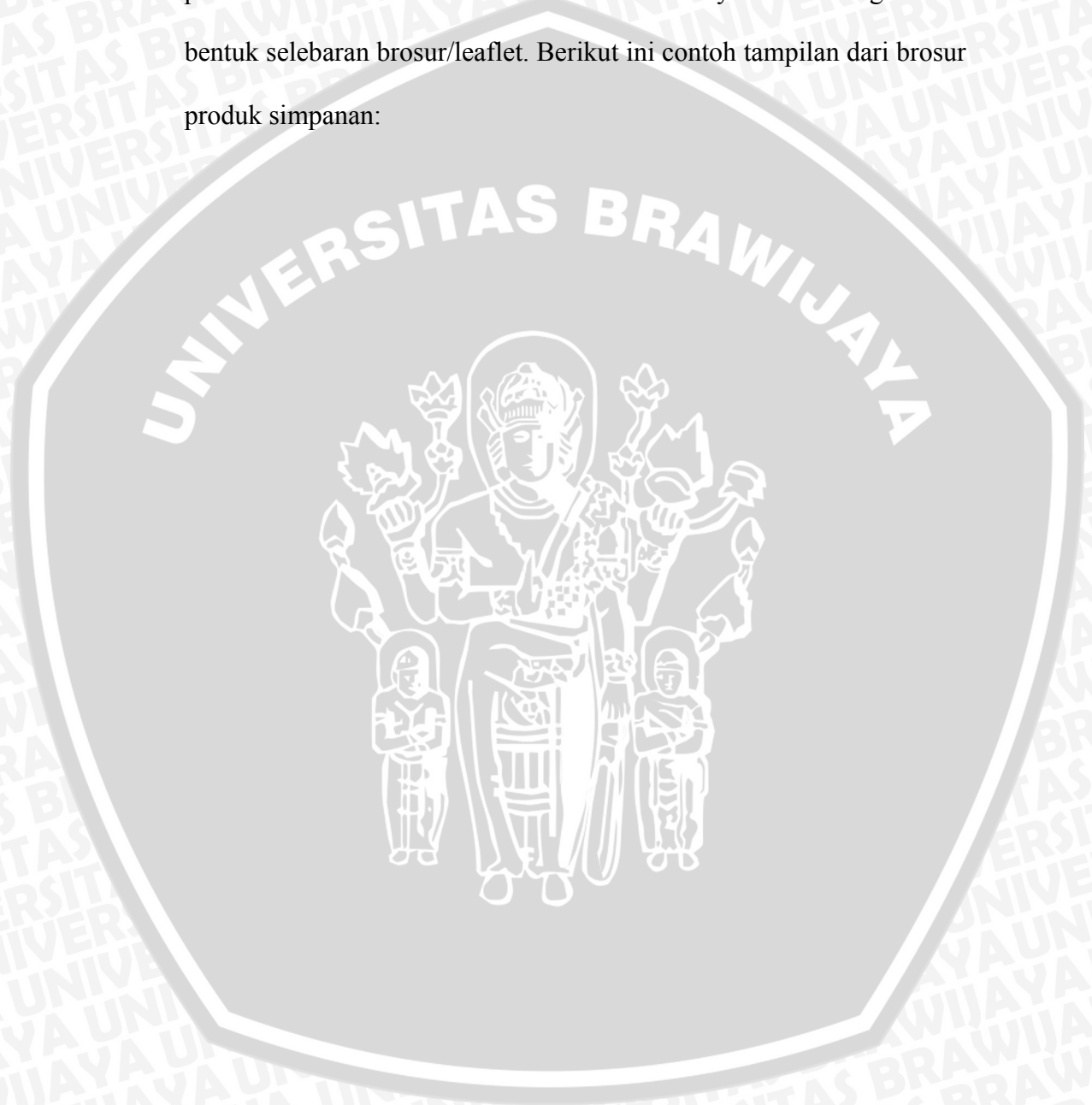
- 1) Identitas kedua belah pihak (nasabah dan bank)
- 2) Memuat prosedur dan persyaratan pemanfaatan deposito BTN Syariah seperti dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* maka pihak bank dengan tidak ada pembatasan dari pihak nasabah akan mengelola dana tersebut untuk di ambil dan dimanfaatkan sampai ditutupnya deposito tersebut oleh pemegang rekening. Dari hasil simpanan depositonya pemegang akan di beri bagi hasil atas keuntungan yang di peroleh bank atas pengelolaan dana deposito tersebut oleh bank sesuai dengan hasil perhitungan bank setiap akhir bulan berjalan dari bulan kalender bersangkutan dengan perbandingan bagi hasil yang telah ditetapkan (lihat tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga per bulan) yang dapat dicairkan pada saat jatuh tempo. Pemegang rekening akan diberikan bukti bilyet deposito dan bersedia mengikuti peraturan yang berlaku.

b. Brosur atau leaflet

BTN Syariah Cabang Malang mengeluarkan berbagai produk



baik produk simpanan yang meliputi tabungan, giro, dan deposito serta produk-produk pembiayaan. Semua informasi produk-produk BTN Syariah tersebut secara tertulis dapat calon nasabah atau nasabah peroleh secara cuma-cuma di kantor BTN Syariah Malang dalam bentuk selebaran brosur/leaflet. Berikut ini contoh tampilan dari brosur produk simpanan:



 <p>Berinvestasi sambil Beribadah</p> <h3>Deposito Batara Syariah</h3>	 <p>Keleluasan yang memberi rasa Aman</p> <h3>Tabungan Batara Wadiah</h3>	 <p>Harassah yang tenang dan membawa Berkah</p> <h3>Tabungan Batara Mudharabah</h3>
<p>Pilihan bagi Anda yang ingin berinvestasi dalam jangka waktu tertentu secara halal menurut syariah. Dana Anda akan diinvestasikan secara optimal pada sektor-sektor riil yang berguna bagi kepentingan masyarakat. Sambil memetik hasil, Anda juga dapat meniatkannya untuk beribadah.</p> <p>Deposito Batara Syariah adalah penanaman dana nasabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank. Prinsipnya adalah kerjasama investasi antara nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan bank sebagai pengelola dana (muallim). Hasil keuntungan dari pengelolaan dana itu akan dibagikan sesuai dengan nisbah/husu yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.</p> <p>KEUNTUNGAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aman karena sesuai prinsip syariah Bagi hasil yang lebih menguntungkan Pilihan jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6, 12, atau 24 bulan dan dapat diperpanjang secara otomatis saat jatuh tempo. <p>PERSYARATAN:</p> <p>PERORANGAN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya Mengisi formulir pembukaan dan contoh tanda tangan Alamat, nomor telepon/faks, tempat bekerja, disertai keterangan kegiatan usahanya Keterangan pekerjaan/jabatan dan penghasilan* Keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya Keterangan lain yang dianggap perlu oleh pihak bank Setoran awal minimal Rp 100.000,- <p>PERUSAHAAN/LEMBAGA</p> <ul style="list-style-type: none"> Akte pendirian perusahaan/anggaran dasar serta akte perusahaannya, jika ada NPWP lain usaha atau lain lainnya Alamat dan nomor telepon/faks, perusahaan/lembaga Surat kuasa kepada pihak yang mewakili perusahaan/lembaga KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya dari pihak yang diberi kuasa Mengisi formulir pembukaan, contoh tanda tangan disertai stempel perusahaan/lembaga Keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya Keterangan lain yang dianggap perlu oleh pihak bank Setoran minimal Rp 2.500.000,- <p><small>* Untuk yang tak bekerja disertakan keterangan sumber pendapatan</small></p>	<p>Dengan Tabungan Batara Wadiah, serasa Anda menggendong dukungan bagi setiap aktivitas finansial Anda. Setiap saat diperlukan, Anda dapat menarik tabungan dengan ATM Batara Syariah di seluruh ATM Bank BTN</p> <p>Tabungan Batara Wadiah adalah tilipan nasabah berbentuk tabungan sesuai prinsip Wadiah Yad Dhamanah yang dapat diambil setiap saat. Tidak ada imbalan yang diyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian bonus (ahyau) yang bersifat sukarela dan tidak diformasikan secara lisa maupun tertulis dari pihak BTN Syariah.</p> <p>KEUNTUNGAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aman karena sesuai prinsip syariah Kartu ATM Batara Syariah untuk penarikan setiap saat di setiap ATM Bank BTN Tabungan dapat digunakan untuk pembayaran rekening KPR secara Auto Debet <p>PERSYARATAN:</p> <p>PERORANGAN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya Mengisi formulir pembukaan dan contoh tanda tangan Alamat, nomor telepon/faks, tempat bekerja, disertai keterangan kegiatan usahanya Keterangan pekerjaan/jabatan dan penghasilan* Keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya Keterangan lain yang dianggap perlu oleh pihak bank Setoran awal minimal Rp 50.000,- <p>PERUSAHAAN/LEMBAGA</p> <ul style="list-style-type: none"> Akte pendirian perusahaan/anggaran dasar serta akte perusahaannya, jika ada NPWP lain usaha atau lain lainnya Alamat dan nomor telepon/faks, perusahaan/lembaga Surat kuasa kepada pihak yang mewakili perusahaan/lembaga KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya dari pihak yang diberi kuasa Mengisi formulir pembukaan, contoh tanda tangan disertai stempel perusahaan/lembaga Keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya Keterangan lain yang dianggap perlu oleh pihak bank Setoran awal minimal Rp 50.000,- <p><small>* Untuk yang tak bekerja disertakan keterangan sumber pendapatan</small></p>	<p>Tinggalkan riba. Beralihlah pada Tabungan Batara Mudharabah dengan prinsip bagi hasil sesuai syariah. Selain menguntungkan, dilengkapi keleluasan menarik tabungan dengan ATM Batara Syariah di seluruh ATM Bank BTN</p> <p>Tabungan Batara Mudharabah adalah tabungan yang menggunakan prinsip Al Mudharabah Muttalaqah yakni kerjasama investasi antara pemilik dana nasabah (Shahibul maal) dengan pengelola dana (BTN Syariah (Mudharib) yang bertanggung jawab atas pengelolaan dana. Hasil keuntungannya dibagikan sesuai dengan nisbah/husu yang telah disepakati dalam akad pembukaan rekening oleh kedua belah pihak, penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu.</p> <p>KEUNTUNGAN:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aman karena sesuai prinsip syariah Bagi hasil yang menarik Tabungan dapat digunakan untuk pembayaran rekening KPR secara Auto Debet Kartu ATM Batara Syariah untuk penarikan di setiap ATM Bank BTN <p>PERSYARATAN:</p> <p>PERORANGAN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya Mengisi formulir pembukaan dan contoh tanda tangan Alamat, nomor telepon/faks, tempat bekerja, disertai keterangan kegiatan usahanya Keterangan pekerjaan/jabatan dan penghasilan* Keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya Keterangan lain yang dianggap perlu oleh pihak bank Setoran awal minimal Rp 100.000,- <p>PERUSAHAAN/LEMBAGA</p> <ul style="list-style-type: none"> Akte pendirian perusahaan/anggaran dasar serta akte perusahaannya, jika ada NPWP lain usaha atau lain lainnya Alamat dan nomor telepon/faks, perusahaan/lembaga Surat kuasa kepada pihak yang mewakili perusahaan/lembaga KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya dari pihak yang diberi kuasa Mengisi formulir pembukaan, contoh tanda tangan disertai stempel perusahaan/lembaga Keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya Keterangan lain yang dianggap perlu oleh pihak bank Setoran awal minimal Rp 100.000,- Setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,- <p><small>* Untuk yang tak bekerja disertakan keterangan sumber pendapatan</small></p>

Sumber: Data Primer, Diolah, 2008



Gambar 4.2
Tampilan Brosur/Leaflet Produk Simpanan (Giro, Tabungan, dan Deposito) BTN Syariah

Di dalam contoh brosur produk simpanan BTN Syariah tersebut terdapat beberapa keterangan tentang nama-nama dari produk simpanan yang ditawarkan, pengertian dari masing-masing produk tersebut, manfaat atau keuntungan, dan persyaratan-persyaratan pendaftarannya. Brosur/leaflet tersebut tersedia dan dapat di peroleh di seluruh kantor BTN Syariah termasuk BTN Syariah Cabang Malang. Brosur/leaflet berupa produk simpanan merupakan media yang dapat di peroleh calon nasabah untuk mengetahui hal-hal dasar tentang produk-produk BTN Syariah. Dari informasi produk yang ditawarkan tersebut calon nasabah sudah mempunyai sedikit gambaran tentang transaksi apa yang ingin dilakukan.

Sesuai dengan yang tercantum dalam brosur disediakan informasi tentang pengertian dari deposito batara syariah yaitu penanaman dana nasabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank. Prinsipnya adalah kerjasama investasi antara nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dan bank sebagai pengelola dana (*mudharib*) hasil keuntungan dari pengelolaan dana itu akan dibagikan sesuai dengan nisbah/rasio yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak. Selain itu juga memuat keuntungan yang aman karena sesuai prinsip syariah, bagi hasilnya yang lebih menguntungkan, pilihan jangka waktu yang fleksibel yaitu 1, 3, 6, 12, atau 24 bulan dan dapat di perpanjang secara otomatis saat jatuh tempo. Serta persyaratan

baik perorangan maupun perusahaan/lembaga. Bagi perorangan harus dengan menyertakan fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya, selain itu keterangan pekerjaan/jabatan dan penghasilan, serta dengan setoran minimal Rp. 500.000. Sedangkan bagi perusahaan/lembaga harus menyertakan akte pendirian perusahaan/anggaran dasar serta akte perusahaannya, selain itu NPWP, izin usaha atau izin lainnya dan setoran minimal Rp. 2.500.000. Calon nasabah akan di minta mengisi formulir pembukaan dan contoh tanda tangan serta diminta keterangan mengenai sumber dana dan tujuan penggunaannya dan keterangan lain yang di anggap perlu oleh pihak bank.

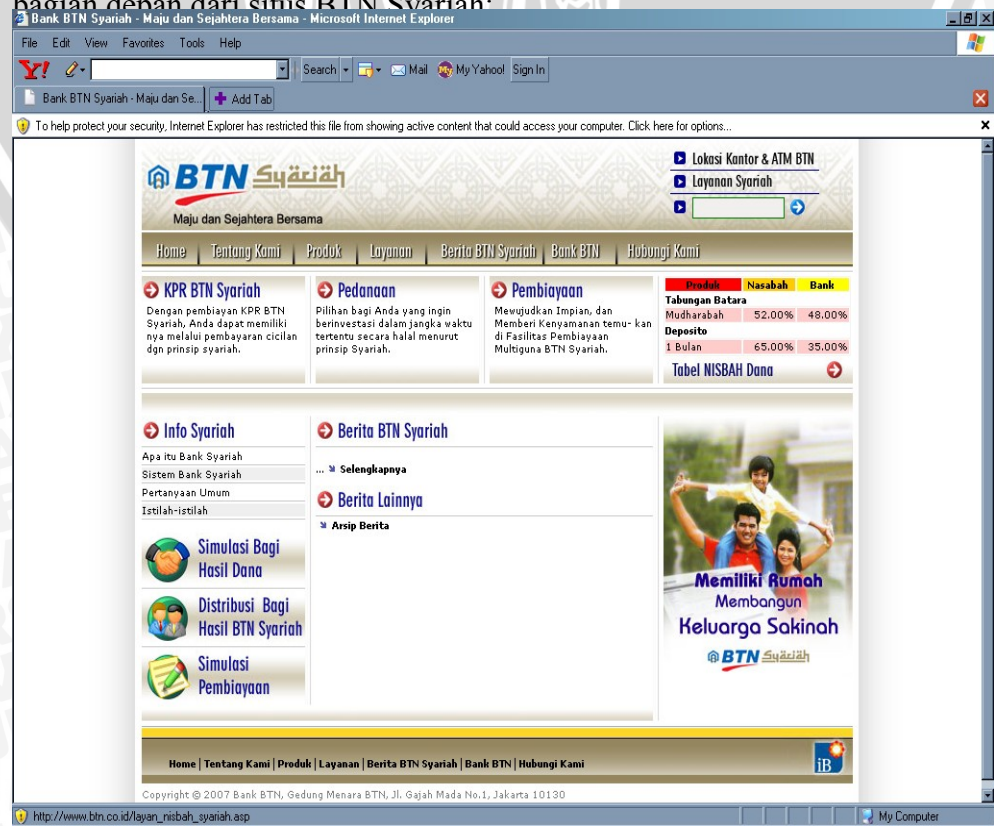
Berdasarkan gambar brosur/leaflet di atas masih terlihat kurang memaparkan karakteristik tentang risiko yang melekat pada produk padahal keuntungannya telah disebutkan. Segala keuntungan dan risiko adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan. Saat ini banyak pihak bank yang hanya mencantumkan keuntungan produknya saja sedangkan risiko-risiko yang melekat suatu produk tidak. Padahal melalui peran media tertulis seperti brosur/leaflet tersebut juga sangat penting dan berguna bagi pelaksanaan transparansi pemberian informasi manfaat dan risiko produk bank baik sebagai sebuah kesempatan untuk berkomunikasi pada publik maupun menjelaskan berbagai informasi yang relevan serta sebagai *watchdog* atas berbagai kegiatan atau kondisi bank sehingga kelengkapan informasi tidak boleh diabaikan.

c. Website (Situs BTN Syariah)

Perwujudan pelayanan oleh BTN Syariah Cabang Malang tidak hanya diberikan secara langsung (komunikasi personal) tetapi juga dapat dilakukan secara tidak langsung melalui media massa cetak elektronik yang memberikan pilihan metode pelayanan yang diinginkan oleh masyarakat. Saat ini BTN Syariah telah memiliki situs resmi BTN Syariah yang dapat diakses di situs www.btn.ac.id. Untuk dapat masuk ke situs utama BTN Syariah dari situs www.btn.ac.id, maka harus memilih menu BTN Syariah dari tampilan pilihan menu yang ada.

BTN Syariah memberikan fasilitas situs di internet untuk seluruh lapisan masyarakat yang ingin mengetahui informasi dasar diantaranya berupa gambaran umum tentang seluk-beluk BTN Syariah, produk-produk yang ditawarkan serta layanan dan berita-berita seputar BTN Syariah. Fasilitas situs BTN tersebut dapat diakses dengan mudah, dimanapun dan kapanpun. Untuk memberikan gambaran tentang tampilan dari situs www.btn.ac.id, berikut ini ditampilkan

bagian depan dari situs BTN Syariah:



Sumber: Data Sekunder, Diolah, 2008.

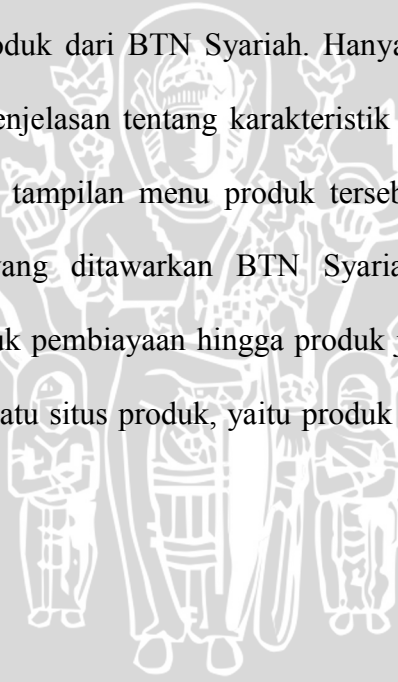
Gambar 4.3
Tampilan Depan Situs BTN Syariah

Bentuk tampilan dari situs www.btn.ac.id tersebut terdiri dari beberapa bagian yaitu:

1. Home : tampilan muka (seperti gambar di atas) BTN Syariah.
2. Tentang Kami : hal-hal terkait tentang BTN Syariah, diantaranya terdiri dari visi dan misi, profil BTN Syariah, dewan direksi, dewan pengawas, laporan keuangan, identitas korporasi, dan BTN Syariah *Award*.
3. Produk : tampilan seluruh produk-produk yang ditawarkan oleh BTN Syariah.
4. Layanan : bentuk tampilan berupa layanan yang disediakan oleh BTN Syariah berupa lokasi ATM BTN Syariah, lokasi cabang (kancapem), lokasi layanan syariah, tabel nisbah, *links, downloads, frequently asked questions*.
5. Berita BTN Syariah : terdiri dari kumpulan berita-berita tentang BTN Syariah berskala nasional.
6. Bank BTN : tampilan ke situs BTN

7. Hubungi Kami : tampilan yang memberikan pelayanan berupa pengaduan atau informasi di nomor telepon BTN Syariah yang dapat dihubungi.

Dari menu utama tersebut masyarakat dapat memilih sesuai dengan informasi yang dibutuhkan. Jika ingin mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan produk-produk milik BTN Syariah maka dapat di pilih menu produk. Hampir sama dengan yang ada di dalam brosur/leaflet dalam tampilan menu produk BTN Syariah juga memaparkan segala jenis informasi yang berhubungan dengan karakteristik produk dari BTN Syariah. Hanya saja di tampilan situs BTN Syariah penjelasan tentang karakteristik produk diuraikan lebih lengkap. Dalam tampilan menu produk tersebut akan muncul jenis-jenis produk yang ditawarkan BTN Syariah mulai dari produk simpanan, produk pembiayaan hingga produk jasa. Berikut ini contoh tampilan salah satu situs produk, yaitu produk deposito batara syariah BTN Syariah:



Produk Bank BTN Syariah - Deposito Batara Syariah

Deposito Batara Syariah Berdasarkan Prinsip Mudharabah

Deposito Batara Syariah adalah jenis penanaman dana nasabah pada Bank yang menariknya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank. Deposito ini menggunakan prinsip *al Mudharabah Mutlakah* yakni suatu perkongsian antara dua pihak di mana pihak pertama selaku pemilik dana (shahibul maal) menyediakan dana, dan pihak kedua selaku pengelola dana (mudharik) bertanggung jawab atas pengelolaan dana. Hasil keuntungan dari pengelolaan dana itu akan dibagikan sesuai dengan nisbah/ratio yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.

Manfaat

- Bagi Hasil yang menarik
- Bagi Hasil dapat dikapitalisasikan ke dalam pokok
- Bagi Hasil deposito dapat dipindahbukukan untuk pembayaran angsuran rumah
- Jangka waktu penempatan bervariasi mulai 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, dan 24 bulan
- Uang Anda aman dan ukurowi karena dikelola sesuai syariah oleh Bank BTN Syariah yang sudah terbukti aman dan dipercaya
- Penyaluran zakat, infaq, dan shadaqah

Persyaratan Pembukaan Rekening

- Dapat dibuka atas nama perorangan atau perusahaan/ lembaga
- Berlaku bagi Warga Negara Indonesia maupun Warga Negara Asing
- Mengisi dan menandatangani formulir Pembukaan Rekening
- Melampirkan foto copy KTP atau identitas diri lainnya
- Minimum penempatan:
 - Perorangan Rp.500.000,-
 - Perusahaan/ lembaga Rp.2.500.000,-

Jangka Waktu

- Jangka waktu 1 (satu) bulan
- Jangka waktu 3 (tiga) bulan
- Jangka waktu 6 (enam) bulan
- Jangka waktu 12 (dua belas) bulan
- Jangka waktu 24 (dua puluh empat) bulan

Pencairan Sebelum Jatuh Tempo

Terhadap pencairan sebelum tanggal jatuh tempo tidak dikenakan penalti, namun Depositor tidak mendapatkan bagi hasil untuk periode bulan berjalan.

Perpanjangan

1. **Automatic Roll Over (ARO)**
Dapat diperpanjang secara otomatis setiap tanggal jatuh tempo atas permintaan Depositor. Biaya yang berlaku adalah biaya yang diterbitkan pertama kali, sedangkan nisbah/ratio yang ditetapkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada saat perpanjangan.
2. **Non Automatic Roll Over (Non Aro)**
Tidak diperpanjang pada tanggal jatuh tempo.

Perhitungan Bagi Hasil

- Distribusi bagi hasil dihitung dengan menggunakan metode proporsional hasil berdasarkan bagi hasil bulan sebelumnya
- Bagi hasil diberikan setiap tanggal jatuh tempo dan dihitung berdasarkan ratio rata-rata harian yang mengendap selama 1 (satu) bulan sesuai nisbah yang disepakati

Pembayaran Bagi Hasil Dikapitalisasi ke Pokok

Pada tanggal jatuh tempo pembayaran bagi hasil dapat langsung dikapitalisasikan ke pokok Deposito setiap bulannya dengan pembatasan fasilitas sebagai berikut:

- Diberikan kepada nasabah perorangan dan lembaga berjangka waktu 1 (satu) bulan ARO.
- Penempatan deposito dengan kapitalisasi bagi hasil ke pokok minimal Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) dan harus mendapat persetujuan Kantor Pusat.

Copyright © 2007 Bank BTN, Gedung Menara BTN, Jl. Gajah Mada No. 1, Jakarta 10130, www.btc.co.id

Sumber: Data Sekunder, Diolah, 2008.

Gambar 4.4

Tampilan Situs Produk Deposito Batara Syariah BTN Syariah

Berdasarkan gambar situs produk deposito batara syariah di

atas di bagian kiri dari tampilan tersebut akan muncul berbagai menu pilihan nama-nama dari berbagai jenis produk BTN Syariah, diantaranya produk simpanan yang terdiri dari tabungan batara *wadiah*, tabungan batara *mudharabah*, tabungan haji *baitullah*, deposito batara syariah, dan giro batara syariah, sedangkan untuk produk pembiayaan terdiri dari produk pembiayaan multiguna BTN Syariah, pembiayaan *musyarakah* konstruksi BTN Syariah, pembiayaan KPR inden syariah (*indensya*), pembiayaan *mudharabah* modal kerja BTN Syariah, dan pembiayaan KPR BTN Syariah, serta produk jasa BTN Syariah yang terdiri Bank Indonesia *Real Time Gross Settlement* (BI-RTGS) dan sistem kliring nasional (SKN). Sesuai dengan pilihan informasi produk mana yang dibutuhkan maka dapat mengklik di antara menu yang di pilih tersebut dan akan muncul informasi tentang suatu jenis produk BTN Syariah. Misalnya dengan mengklik menu produk deposito batara syariah BTN Syariah maka akan tampil seperti gambar di atas. Dalam tampilan situs produk deposito akan muncul beberapa jenis karakteristik produk deposito diantaranya manfaat dari produk deposito batara syariah, kemudian ada persyaratan pembukaan rekening deposito, jangka waktu deposito, ke-

tentuan tentang pencairan sebelum jatuh tempo, begitu pula dengan perpanjangan deposito, selanjutnya ada pula penjelasan tentang perhitungan bagi hasil, dan pembayaran bagi hasil yang dikapitalisasi ke pokok deposito. Apabila di lihat dari batas minimal persyaratan karakteristik yang harus disampaikan dalam situs ini masih ditemui adanya kekurangan berupa tidak adanya pencantuman tentang risiko yang melekat pada produk deposito sama halnya ditemui pada brosur/leaflet BTN Syariah yang telah dijelaskan sebelumnya.

Selain berbagai bentuk produk BTN Syariah melalui situs BTN Syariah masyarakat juga difasilitasi layanan yang diberikan untuk mengetahui di mana lokasi ATM BTN Syariah dan lokasi kantor cabang/Kancapem seluruh Indonesia dengan mengetik nama lokasi yang diinginkan dan mengikuti perintah yang ada. Pada tampilan layanan ini masyarakat juga disediakan tentang informasi tabel nisbah yang *up date* tiap bulannya. Artinya, apabila masyarakat ingin terus mengikuti perkembangan keuntungan bank dan yang dibagikan kepada nasabah maka tidak perlu repot-repot harus datang ke kantor BTN Syariah tetapi dapat mengakses tabel nisbah melalui situs BTN Syariah tersebut. Berikut ini contoh tampilan situs bagi hasil atau nisbah BTN Syariah:

The screenshot shows the 'Layanan' page of the BTN Syariah website. The page features the bank's logo and navigation menu. The main content area is titled 'Layanan' and includes a section for 'Bagi Hasil atau NISBAH'. Below this, there is a table titled 'Tabel Distribusi Pendapatan Bagi Hasil Dana Pihak Ke-3 Bulan 2008'. The table lists various financial instruments and their corresponding NISBAH percentages and bonus amounts.

No.	Jenis Sumber Dana	Saldo Rata-rata	Distribusi Bagi Hasil	NISBAH	Nasabah	
					Bonus dan Bagi Hasil	Indikasi Ekv. Rata-offerta
I	Giro Wadiah	22,040,172,493	213,470,878			
II	Tabungan Batara Wadiah	23,962,845,720	232,092,997			
	Tabungan Batara Mudharabah	45,690,238,636	442,534,438	62.00%	230,089,900	
	Tabungan Haji Baihtullah	807,097,187	7,817,163	35.00%	4,064,927	
III	Deposito Batara Mudharabah	311,555,296,464	3,017,579,926		2,012,845,521	
	1. Deposito 1 Bulan	35,954,287,196	348,236,530	65.00%	226,353,743	
	2. Deposito 3 Bulan Baru	63,248,695,756	612,600,402	65.00%	398,190,260	
	3. Deposito 6 Bulan Baru	110,739,636,250	1,072,572,693	67.50%	723,966,667	
	4. Deposito 12 Bulan Baru	100,368,239,332	972,120,159	67.50%	656,181,106	

Below the table, there is a section titled 'Cara Menghitung Bagi Hasil Yang diterima Nasabah Sebelum Zakat dan Pajak (dalam satuan rupiah)'. It provides a calculation example for a 1-month deposit:

1. Diketahui nominal Deposito Batara Syariah(baru) jangka waktu 1 (satu) bulan 10,000,000
 2. Diketahui saldo rata-rata seluruh Deposito Batara Syariah (baru) jangka waktu 1 (satu) bulan (lihat tabel) 35,954,287,196
 3. Diketahui saldo pendapatan distribusi bagi hasil seluruh Deposito Batara Syariah rupiah jangka waktu 1 (satu) bulan (lihat tabel) 348,236,530
 4. Diketahui Nisbah bagi hasil Deposito Batara Syariah (baru) jangka waktu 1 (satu) bulan (lihat tabel) 65 %

Bagi hasil yang diterima nasabah:

$$10,000,000 \times 348,236,530 \times 65\% = 62,966$$

Sumber: Data Sekunder, Diolah, 2008.

Gambar 4.5
Tampilan Situs Bagi Hasil atau Nisbah BTN Syariah

Apabila diperhatikan secara seksama tampilan situs bagi hasil atau nisbah BTN Syariah seperti di atas sebelumnya telah di peroleh nasabah pada awal transaksi pembukaan rekening. Atau bagi calon nasabah yang ingin bertransaksi di BTN Syariah Cabang Malang akan

ditunjukkan contoh bagi hasil per bulannya dan cara perhitungan bagi hasil sama seperti terlihat dalam gambar di atas hanya saja namanya berbeda yaitu dengan nama distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga per bulan (seperti pada gambar 4.2 dan gambar 4.3). Yang berbeda dari contoh gambar 4.2 dan gambar 4.3 dengan bagi hasil dalam situs di atas adalah situs bagi hasil atau nisbah BTN Syariah tidak cukup lengkap dengan tidak tertera nominal indikasi *eqv. Rate of return* serta tidak tercantum beberapa jenis jangka waktu deposito yang lainnya yaitu untuk deposito 6 bulan lama, deposito 12 bulan lama dan deposito 24 bulan lama. Ada beberapa informasi lain yang ada di situs-situs tersebut namun tidak dapat ditampilkan diantaranya mengenai laporan keuangan, identitas korporasi, BTN Syariah Award, *links, download, dan frequently asked question* karena masih dalam pengembangan.

Secara umum dapat di nilai bahwa situs BTN Syariah telah mampu memberikan kenyamanan dan memberikan kemudahan bagi masyarakat atau nasabah pada saat membutuhkan informasi melalui situs web. Hal ini karena bentuk tampilan yang teratur dan mudah untuk di baca. Hanya saja masih terdapat kekurangan-kekurangan dalam bentuk ketidaklengkapan dalam menyampaikan informasi terkait dengan karakteristik suatu produk, selain itu ada beberapa menu yang masih belum dapat di akses/di buka karena masih dalam pengembangan. Namun secara kemitakhiran data-data yang di akses melalui situs BTN Syariah tersebut tidak perlu diragukan. Mengenai

hal ini dapat di lihat pada kemutakhiran data nisbah yang setiap bulannya berubah-ubah sesuai dengan keuntungan yang di peroleh bank dan telah melalui proses perhitungan oleh pihak untuk dibagikan kepada nasabah.

C. Kendala-Kendala yang Dihadapi dalam Impelementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah di BTN Syariah Cabang Malang

Berbagai media dan cara telah diupayakan oleh BTN Syariah Cabang Malang untuk terlaksananya transparansi informasi tentang kemungkinan risiko-risiko kerugian khususnya risiko pembiayaan sehubungan dengan transaksi deposito yang dilakukan oleh nasabah. Namun masih banyak kendala-kendala yang dihadapi sehubungan dengan pelaksanaan penyampaian dan penyediaan informasi risiko sebagaimana yang diamanatkan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 Bab Kedua, butir 5 huruf c tersebut. Berikut ini dijelaskan kendala-kendala yang terjadi di BTN Syariah Cabang Malang dalam rangka implementasi transparansi informasi risiko kerugian (risiko pembiayaan) selama nasabah deposan memanfaatkan produk deposito BTN Syariah Cabang Malang.

1. Kurangnya Penyampaian dan Penyediaan Informasi Terkait Risiko Kerugian oleh Pihak Bank

a. Kurangnya Penyampaian Informasi Terkait Risiko Kerugian Secara Lisan

Umumnya pihak BTN Syariah Cabang Malang masih belum

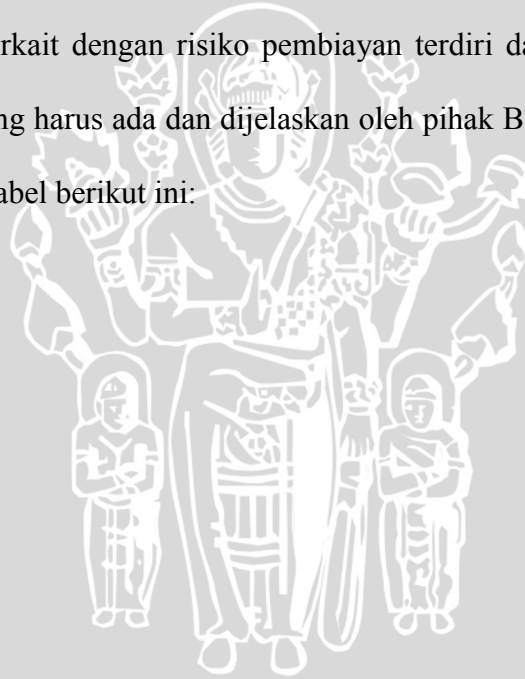
menyampaikan informasi karakteristik produk secara jelas dan memadai serta berimbang khususnya mengenai risiko-risiko kerugian atas transaksi nasabah atau selama nasabah memanfaatkan produk deposito sebagaimana yang diamanatkan dalam pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dan Bab Kedua butir 5 huruf c Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005. Sekitar empat dari enam orang responden nasabah depositan BTN Syariah Cabang Malang mengaku bahwa pihak bank belum menjelaskan karakteristik produk deposito secara keseluruhan dan lengkap salah satunya tentang risiko produk yang digunakan.

Namun pernyataan ini berbeda dengan apa yang disampaikan oleh pihak bank. Berdasarkan data riil yang ada dapat diketahui bahwa tidak adanya sinkronisasi pernyataan tentang penyampaian informasi tersebut antara pihak nasabah (*Customer Service*) dan enam orang responden nasabah depositan tersebut. Ini membuktikan belum lengkap, merata dan utuhnya penyampaian informasi mengenai risiko kerugian yang melekat pada produk deposito kepada seluruh nasabah karena jika tidak maka tidak akan ada perbedaan persepsi atas hal tersebut. Masih dijumpai adanya perbedaan pendapat dari masing-masing nasabah depositan mengenai informasi risiko yang disampaikan secara lisan membuat pihak bank harus mengoreksi dan memperbaiki bentuk pelayanannya.

Salah seorang nasabah ketika diwawancarai mengatakan bahwa dia tidak melihat secara jelas pihak bank menyampaikan risiko

kerugian seperti risiko pembiayaan yang melekat pada transaksi deposito yang mereka lakukan itu seperti apa. Sampai pada akhirnya nasabah tersebut sendiri yang bertanya tentang keamanan dana depositonya dan kemana akan disalurkan, lantas baru kemudian pihak bank menyampaikan bahwa dana-dana nasabah akan disalurkan kepada pembiayaan KPR.⁹⁵ Artinya, jika nasabah tidak menanyakan hal-hal yang berkaitan dengan risiko-risiko kerugian tersebut maka pihak *Customer Service* tidak menjelaskannya.

Sesungguhnya bentuk penyampaian informasi risiko-risiko kerugian terkait dengan risiko pembiayaan terdiri dari beberapa unsur esensial yang harus ada dan dijelaskan oleh pihak BTN Syariah seperti ringkasan tabel berikut ini:



⁹⁵Hasil wawancara dengan nasabah deposan BTN Syariah Cabang Malang (19 Maret 2008).

Tabel 4.4
Informasi Penting yang Harus Disampaikan oleh Pihak BTN Syariah Cabang Malang
kepada Calon Nasabah Deposan

No.	Informasi Penting	Rincian Informasi
1.	Kemungkinan-kemungkinan risiko kerugian yang terjadi akibat penyaluran pembiayaan dan pengaruhnya kepada dana deposito nasabah pada saat pengembalian jatuh tempo terutama perolehan bagi hasil keuntungan dari deposito.	<p>a. Latar belakang penyebab terjadinya kenaikan dan penurunan keuntungan atau kerugian.</p> <p>b. Informasi tingkat kolektibilitas/kemampuan pembayaran nasabah pembiayaan (presentase NPF BTN Syariah).</p>
2.	Diantara produk pembiayaan yang ada dimana kemungkinan produk yang mengalami tingkat risiko kerugian paling tinggi.	<p>a. Produk dengan prinsip <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i> memiliki tingkat risiko kerugian yang tinggi.</p> <p>b. Pernah terjadi kasus pembayaran macet (pada akhirnya dialihdebiturkan).</p>
3.	Upaya yang dilakukan pihak bank dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah yang menunjukkan kredibilitas bank untuk bertahan terhadap permasalahan yang terjadi.	<p>a. Di beri peringatan atas keterlambatan</p> <p>b. Dicarikan solusi penyelesaiannya.</p> <p>c. Menjual aset proyek atau melelang jaminan</p>

Sumber: Data Primer, Diolah, 2008.

Berdasarkan tabel di atas unsur esensial berupa karakteristik informasi yang harus disampaikan adalah tentang kemungkinan-kemungkinan risiko kerugian yang terjadi akibat penyaluran pembiayaan dan pengaruhnya kepada dana deposito nasabah pada saat pengembalian terutama perolehan bagi hasil keuntungan dari deposito. Di BTN Syariah Cabang Malang saat ini menawarkan berbagai produk pembiayaan, diantaranya produk pembiayaan multiguna BTN Syariah, pembiayaan KPR BTN Syariah, pembiayaan *mudharabah* modal kerja BTN Syariah, pembiayaan KPR Syariah konversi, pembiayaan *musyarakah* konstruksi BTN Syariah. Sebagaimana telah disebutkan

sebelumnya bahwa dana-dana yang disalurkan untuk pembiayaan merupakan perputaran uang dari dana nasabah simpanan. Ketika proyek-proyek pembiayaan yang dibiayai oleh bank tidak berjalan maka nasabah deposan akan turut menanggung kerugian yang berakibat pada penurunan jumlah keuntungan bagi hasil yang di terima dan jika proyek tersebut mendatangkan *profit* maka nasabah juga turut menerima *profit* sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu mengapa BTN Syariah cenderung mengalami keuntungan yang fluktuatif. Dari keadaan yang fluktuatif tersebut seharusnya pihak bank menjelaskan apa penyebab terjadinya keuntungan dan kerugian yang dialami oleh pihak bank kepada nasabah. Pihak bank juga dapat menjelaskan prosentase NPF BTN tiap bulannya.

Diantara produk pembiayaan tersebut dimana kemungkinan tingkat risiko kerugian berupa kegagalan pembiayaan (*default*) seperti tidak lancarnya pembayaran bahkan macet yang paling tinggi yang akan berakibat pada rendahnya *return* yang di terima oleh bank dan berakibat kepada penurunan pembagian keuntungan nasabah deposan. Ketika terjadi pembiayaan yang bermasalah apa yang dilakukan oleh pihak bank. Bagaimana pihak bank dapat menjaga stabilitas dana yang disalurkan agar tidak sampai terlalu merugikan bank dan nasabah deposan. Semua hal-hal tersebut menjadi tanggung jawab bank untuk dijelaskan. Penjelasan-penjelasan tersebut setidaknya membuat nasabah memperoleh kepastian mengenai prospek dana yang ia investasikan sekaligus untuk menjamin obyektifitas kerugian yang

harus dibebankan kepada nasabah penyimpan dana.

BTN Syariah Cabang Malang saat ini telah menyalurkan pembiayaan (*musyarakah*, *mudharabah*, KPR, dsb) hingga 20 Milyar lebih. Sebagaimana fakta yang ada bahwa saat ini pembiayaan BTN Syariah hampir 80% disalurkan untuk membiayai rumah atau industri terkait dengan rumah sedangkan sisanya merupakan pembiayaan kendaraan bermotor serta lainnya.⁹⁶ Hal ini juga diakui oleh beberapa staf BTN Syariah Cabang Malang yang menjelaskan bahwa pembiayaan KPR menjadi andalan BTN Syariah Cabang Malang. Diantara produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BTN Syariah Cabang Malang peminat masyarakat lebih banyak membutuhkan dan mengambil pembiayaan KPR.

Besarnya penyaluran pembiayaan *murabahah* terutama KPR yang saat ini lebih diminati nasabah membawa implikasi terhadap seluruh kelancaran pendapatan dan keuntungan bank. Apabila banyak yang tidak lancar dalam membayar cicilan KPR tersebut maka bank akan kesulitan memenuhi target modal atau keuntungan tiap bulannya dan bank tidak bisa pula memberikan bagi hasil keuntungan yang besar kepada nasabah simpanan. Perbedaannya sangat jauh dirasakan dengan penyaluran pembiayaan yang berprinsip bagi hasil seperti *musyarakah* dan *mudharabah*. Untuk jenis pembiayaan ini BTN Syariah menyalurkan dana lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan KPR. Penyebab kecilnya dana yang disalurkan ke produk pembiayaan bagi hasil tersebut karena tingginya risiko yang harus di

⁹⁶Paras BTN, September 2006, *Pembiayaan BTN Syariah*.

tanggung oleh pihak bank sebagai *shahibul mal* karena sulitnya memonitor kegiatan investasi sehingga BTN Syariah Cabang Malang sangat cenderung berhati-hati dalam melakukan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil tersebut. Selain itu, masalah faktor kejujuran dari peminjam yang masih sulit di percaya di Indonesia saat ini, misalnya laporan keuntungan yang tidak jujur. Hal ini didukung oleh pendapat Errico yang menjelaskan penyebab tingginya risiko *mudharabah* yaitu:

"Mudharabah transactions appear to be riskier than musharakah or direct investment transactions because banks do not hold any 'tangible, assets to secure the funds loaned out". The assesment and management of investement risk becomes more difficult in an Islamic environment than ini conventional banking because of the following factors.

- 1. in mudaraba contracts, the bank cannot exert control on the management of the investment project.*
- 2. PLS more cannot systematically be made dependet on collateral or other guarantees.*
- 3. administration of the PLS modes is more complex compared with conventional financing.*
- 4. the relatively weak legal framework supporting bank lending operation.⁹⁷*

Saat ini untuk penyaluran modal ke pembiayaan *mudharabah* BTN Syariah Cabang Malang hanya menyalurkannya ke jenis usaha koperasi dan *musyarakah* konstruksi yang langsung melalui perantara developer yang cara pengawasannya pun dapat dilakukan oleh developer tersebut atau bahkan staf dari BTN Syariah Cabang Malang yang juga mengawasi proyek yang dijalankan tersebut.⁹⁸

Sebagai data pendukung lainnya menurut enam orang

⁹⁷ Eddy Wibowo, *Op.Cit.*, hal. 95.

⁹⁸ Hasil wawancara dengan *Retail Service Head* BTN Syariah Cabang Malang (4 Maret 2008).

responden nasabah penerima pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang (satu orang nasabah mengambil produk pembiayaan *mudharabah* modal kerja BTN Syariah dan lima orang nasabah mengambil produk KPR BTN Syariah) mengaku cicilan pembiayaannya lancar dan belum pernah bank mencabut atau menarik obyek yang diperjualbelikan. Walaupun begitu bukan berarti BTN Syariah Cabang Malang tidak mengalami pembiayaan-pembiayaan bermasalah. Menurut *Operation Head* BTN Syariah Cabang Malang bahwa tidak ada atau jarang bank syariah yang pembiayaannya tanpa adanya risiko menunggak.⁹⁹

Menurut seorang developer yang sudah dua tahun lebih bekerja sama dengan BTN Syariah Cabang Malang mengatakan bahwa pernah terjadi kasus yang dialami oleh nasabah pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang yang mengambil KPR tidak mampu membayar cicilannya sehingga terpaksa dialihdebiturkan, artinya digantikan oleh pembeli baru yang secara finansial mampu. Developer tersebut membantu mencari pengganti pembeli yang baru.¹⁰⁰ Apabila terjadi permasalahan akibat pembiayaan yang tidak lancar atau bahkan benar-benar macet maka pihak bank melakukan tindakan pembinaan dan pengawasan. Pertama-tama akan dicarikan solusi penyelesaian misalnya dengan meminjamkan dana atau di beri waktu tambahan dalam angsuran. Namun sebelumnya akan di beri peringatan atas keterlambatan pembayaran angsuran dan akan dikenakan denda

⁹⁹Hasil wawancara dengan *Operation Head* BTN Syariah Cabang Malang (29 Januari 2008).

¹⁰⁰Hasil wawancara dengan developer BTN Syariah Cabang Malang (10 Maret 2008).

sekitar 0,005 permil/hari. Apabila tidak diindahkan oleh nasabah atau benar-benar tidak dapat membayar lunas maka akan menjual aset proyek atau jaminan akan di lelang.¹⁰¹

Banyak faktor yang mempengaruhi risiko pembiayaan yang menunggak dari nasabah, diantaranya karena faktor penilaian orang yang bermacam-macam dan sulit untuk melihat karakter orang-orang tersebut, sulit untuk melihat kemampuan serta kemauan nasabah untuk membayar. Kadang-kadang ada nasabah menyembunyikan status kemampuannya. Bank yang lancar dalam pembiayaannya biasanya benar-benar selektif atau mungkin karena nasabah pembiayaannya hanya sedikit sehingga bisa memahami satu persatu karakter nasabahnya dan mengawasinya. Pada dasarnya, analisis bank terhadap nasabah penerima pembiayaan tidak terlalu mendalam. Sehingga begitu teralisasi 1 atau 2 bulan masih lancar namun semakin lama menjadi tidak lancar atau bahkan macet.¹⁰²

Adanya ketidaklancaran pengembalian pembiayaan tersebut mengakibatkan peningkatan terhadap NPF bank syariah. Peningkatan NPF/pembiayaan bermasalah tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi bank jika tidak dideteksi serta tidak di kelola sebagaimana mestinya. Bagi nasabah risiko-risiko tersebut dapat menyebabkan keuntungan bagi hasil yang di peroleh semakin kecil atau cenderung fluktuatif (bisa naik dan sewaktu-waktu bisa turun).

¹⁰¹Hasil wawancara dengan staf analisis pembiayaan BTN Syariah Cabang Malang (13 Maret 2008).

¹⁰² *Ibid.*

Berdasarkan peningkatan *Non Performing Finance* (NPF) yang dialami perbankan syariah dari tahun ke tahun membawa kekhawatiran dan dampak yang sangat serius. Masih belum dapat diketahui apakah NPF bank syariah pada tahun 2008 ini akan mengalami penurunan ataupun tidak. Apabila hal ini terus berlangsung dan menunjukkan peningkatan maka bisa saja kepercayaan nasabah akan berkurang karena bank syariah di nilai tidak mampu memberikan keamanan terhadap dana yang disalurkan serta tidak memberi kepastian dalam pengembalian pembiayaan serta belum mampu memberikan seluruh pembiayaan yang tepat dan sehat.

Menurut aturan Bank Indonesia NPF setiap pembiayaan di bank syariah tidak boleh melebihi 5%. Artinya, NPF tersebut di hitung dari kelancaran pengembalian pembiayaan oleh nasabah kepada bank. Secara nasional, berbagai pembiayaan yang telah disalurkan (*musyarakah, mudharabah, KPR, dsb*) akan dapat terlihat berapa NPF dari masing-masing bank syariah. NPF yang paling baik adalah nya 0% (artinya lancar semua dan tidak ada yang menunggak).¹⁰³ Berdasarkan NPF tersebut, nasabah dapat memperoleh informasi risiko kerugian akibat pembiayaan di BTN Syariah tersebut yang secara tersirat menggambarkan keadaan bank tergolong sehat atau tidak. Sebagai alat ukur untuk mengetahui tingkat NPF bank syariah rendah atau tinggi di atur menurut pasal 9 Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/21/2006 tentang kualitas aktiva bank umum yang melaksanakan

¹⁰³Hasil wawancara dengan *Operation Head* BTN Syariah Cabang Malang (29 Januari 2008).

kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang menentukan kriteria kualitas pembiayaan antara lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet.

Saat ini pihak BTN Syariah Cabang Malang hanya sebatas menyampaikan *return* bagi hasil yang fluktuatif di terima oleh nasabah deposan dan kondisi keuntungan pihak bank yang tidak selamanya tetap tiap bulannya. Sebenarnya dengan pihak BTN Syariah Cabang Malang menjelaskan tentang tabel distribusi bagi hasil pada saat awal transaksi pembukaan rekening deposito, secara tidak langsung bank telah memperlihatkan keuntungan yang di peroleh bank dan bagi hasil nasabah tiap bulannya. Bahkan pihak bank juga telah menyampaikan bahwa hasil-hasil yang tertera dalam tabel distribusi bagi hasil tersebut cenderung berubah (fluktuatif) tiap bulannya. Berdasarkan pemaparan turun-naiknya bagi hasil nasabah atau tingkat *equivalen rate of return* di BTN Syariah tersebut berarti sesungguhnya telah membuka wacana dasar tentang pengaruh tingkat profitabilitas bank syariah apakah mampu memberikan tingkat pengembalian (*Equivalen Rate*) yang lebih besar atau tidak kepada nasabah deposan.

Intinya, keuntungan yang maksimal di peroleh oleh bank dan distribusi bagi serta hasil *equivalen rate of return* BTN Syariah yang meningkat memperlihatkan kondisi bank syariah mampu untuk tetap eksis bertahan dari risiko-risiko kerugian yang terjadi pada transaksi yang dilakukan oleh pihak bank dalam rangka penyaluran ke produk-produk pembiayaan sehingga kondisi dana nasabah deposan dan

nasabah simpanan lainnya dalam kondisi baik dan nasabah tidak dirugikan dengan bukti nasabah mendapat bagi hasil keuntungan yang besar tiap bulannya. Tapi penjelasan seperti itu saja tidaklah cukup harus dijelaskan hal-hal yang lebih detail seperti yang telah diuraikan di atas. Begitu pula dengan nasabah yang tidak cukup peka melihat kondisi bank dari segi keuntungan bank dan bagi hasil pada tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga per bulan yang diperlihatkan oleh bank sehingga ketika bank tidak menjelaskan hal-hal sebagaimana yang telah dijelaskan di atas maka nasabah juga tidak ada keinginan untuk bertanya.

Selain itu, sayangnya pihak bank masih hanya memperlihatkan tabel satu bulan terakhir yang digunakan untuk transaksi sekarang, misalnya calon nasabah deposan yang ingin membuka rekening deposito pada bulan Maret 2008 maka tabel distribusi pendapatan bagi hasil yang ditunjukkan adalah tabel bulan Februari 2008. Dengan demikian, nasabah hanya ditunjukkan keuntungan atau pendapatan bank, distribusi bagi hasil nasabah, nisbah, bonus dan bagi hasil nasabah serta indikasi *equivalen rate of return* untuk satu bulan terakhir, sedangkan bulan-bulan sebelumnya tidak diperlihatkan. Banyak nasabah yang tidak mengetahui pengaruh pentingnya penyampaian informasi distribusi bagi hasil bulan-bulan sebelumnya dalam rangka membandingkan kredibilitas suatu bank tiap bulannya. Oleh karena itu, banyak nasabah juga tidak bertanya lebih jauh lagi tentang distribusi pendapatan bagi hasil bulan-bulan

sebelumnya tersebut.

Hal ini diakui oleh seorang nasabah yang membuka rekening deposito pada pertengahan bulan Maret 2008 menyatakan bahwa tabel bagi hasil yang ditunjukkan adalah tabel bulan Februari 2008 sedangkan tabel bulan lalu tidak tahu karena tidak ditunjukkan yang dijelaskan hanya laporan bagi hasil per bulan saja. Berkaitan dengan *equivalen rate of return*, ketika dimintai untuk membandingkan dengan bulan lalu apakah bulan Februari cenderung naik atau turun nasabah tersebut belum mengetahui adanya kenaikan atau penurunannya seperti apa. Pihak bank tidak memberitahukan naik turunnya tapi hanya dijelaskan kemungkinan naik-turun tergantung pada peredaran uang di bank.¹⁰⁴ Pada saat menjelaskan tingkat keuntungan yang di peroleh bank dan nasabah, pihak *Customer Service* hanya menyampaikan perolehannya bersifat fluktuatif tiap bulan tanpa menyebutkan apa penyebab terjadinya hal itu.

Padahal, bagi nasabah informasi-informasi tersebut mestinya tidak hanya bermanfaat untuk menghitung berapa besar hak bagi hasil yang seharusnya mereka terima. Dengan mencermati data-data keuntungan dari bulan ke bulan tersebut nasabah bisa mengetahui kondisi kesehatan bank bersangkutan. Kalau terjadi kecenderungan penurunan dana pihak ketiga secara signifikan, misalnya, nasabah tentu bisa waspada. Begitu pula kalau bank terus mengalami peningkatan dana pihak ketiga disertai peningkatan keuntungan maka

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan nasabah deposan BTN Syariah Cabang Malang (19 Maret 2008).

nasabah akan semakin percaya.

Kurangnya penyampaian informasi terkait risiko kerugian akibat pembiayaan diantaranya berupa kegagalan pembiayaan (*default*) seperti kurang lancarnya pembayaran bahkan macet, selain itu informasi latar belakang penyebab terjadinya kerugian atau penurunan keuntungan yang dialami oleh pihak bank dan nasabah, serta informasi tentang tingkat kolektibilitas/kemampuan pembayaran nasabah pembiayaan atau presentase NPF BTN Syariah, dan lain-lain (sebagaimana tabel 4.4) membuat hak-hak nasabah untuk mendapatkan informasi yang lengkap, akurat, terkini dan utuh menjadi tidak terpenuhi. Artinya, implementasi transparansi informasi risiko kerugian belum terwujud secara sempurna. Kurangnya informasi yang memadai mengenai produk bank dapat memungkinkan terjadinya penyimpangan-penyimpangan kegiatan usaha perbankan yang dapat merugikan nasabah.

Terkait dengan pemberian informasi risiko kerugian tentang pembiayaan tersebut Undang-Undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 mengatur bahwa pelaku usaha perbankan diuntut untuk memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan jasa yang diberikan.¹⁰⁵ Artinya, segala informasi yang disediakan harus merupakan informasi yang benar apa adanya, jelas dan jujur mengenai produk yang diberikan atau risiko yang dapat terjadi pada transaksi nasabah tersebut bank tidak boleh hanya

¹⁰⁵Pasal 7 butir b Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

menjelaskan keuntungannya saja sedangkan kerugian-kerugian yang dialami harus ditutupi demi menjaga keyakinan nasabah bahwa dananya aman di bank namun pada kenyataannya tidak. Jika memang dananya aman untuk jenis pembiayaan tertentu namun memiliki risiko yang tinggi terhadap pembiayaan jenis lainnya maka pihak bank harus menjelaskan informasi-informasi tersebut dengan sejujur-jujurnya.

Walaupun bank harus menceritakan kemungkinan risiko-risiko tersebut bukan berarti bank menjatuhkan *image* di depan nasabah tetapi sebenarnya secara tidak langsung disitulah letak usaha bank untuk dapat meyakinkan pihak nasabah bahwa risiko-risiko tersebut sesungguhnya dapat di kelola dengan baik oleh bank dan membuktikan dengan jaminan risiko-risiko kerugian tersebut tidak akan terlalu merugikan nasabah karena bank akan berusaha semaksimal mungkin untuk mengutamakan keamanan dan keuntungan yang besar di bank mereka. Dengan begitu kepercayaan nasabah akan semakin tinggi dan memberikan *image* yang baik karena melihat bank mampu menjelaskan apa adanya tanpa yang ditutupi dan cukup berkompeten serta tidak diragukan dalam mengatasi atau mengelola risiko tersebut.

b. Kurangnya Penyediaan Informasi Terkait Risiko Kerugian Secara Tertulis

Ada beberapa hal yang perlu dikritisi terhadap penyampaian risiko kerugian secara tertulis yang telah disediakan oleh BTN Syariah Cabang Malang. Berdasarkan kesimpulan yang dapat di ambil dari

data-data yang ada pihak nasabah hanya dapat mengetahui secara global kondisi bank bersangkutan. Mulai dari tabel pendapatan dana pihak ketiga per bulan yang masih secara implisit memperlihatkan keuntungan yang di peroleh bank karena bagi masyarakat awam substansi dari tabel yang diperlihatkan tidak langsung mudah di mengerti oleh mereka terkait dengan kapabilitas keamanan dana deposito yang di simpan di bank apakah aman dari risiko-risiko akibat pembiayaan bermasalah atau tidak yang berpengaruh terhadap bagi hasil yang di terima nasabah. Butuh pemahaman yang mendalam untuk mengetahui variabel-variabel didalamnya dan kondisi bank yang bisa di baca hanya dengan melihat dari tabel tersebut. Misalnya tentang nisbah bagi hasil deposito yang telah ditetapkan dengan variasi angka sekitar 65%, 67,5%, dan 77,5%, mengapa bisa ditetapkan seperti itu bahkan berlaku mutlak tanpa bisa di negosiasikan kembali antara nasabah dengan bank. Selain itu ada pula indikasi *Eq. Rate of Return* yang dapat berubah-ubah yang entah darimana di peroleh bahkan cara mendapatkan hasil seperti itu, serta seperti apa membagi distribusi bagi hasil tiap bulannya, yang mereka tahu adalah berapa nominal keuntungan yang akan di peroleh tiap bulannya berdasarkan pada kesepakatan nisbah tersebut.

Sesungguhnya dengan variabel-variabel tersebut nasabah atau calon nasabah secara tidak langsung dapat mengetahui serta membandingkan perkembangan keuntungan yang di peroleh bank dan nasabah serta risiko-risiko kerugian yang terjadi dalam kegiatan bank

dan selama masa pemanfaatan produk deposito tersebut. Namun sedikit nasabah yang peduli terhadap hal itu. Apalagi pihak bank khususnya tidak memaparkan kemungkinan-kemungkinan risiko kerugian tersebut pada saat menjelaskan tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga secara lisan sehingga belum ada keterangan yang menunjang untuk melengkapi kekurangan informasi yang tertulis pada tabel tersebut. Belum lagi tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga per bulan sebagaimana yang diperlihatkan pada saat transaksi masih hanya di peroleh sebatas pada awal transaksi dan tidak diberikan rutin secara cuma-cuma tiap bulannya. Padahal penjelasan di dalam tabel tersebut jauh lebih lengkap bila dibandingkan dengan tabel yang tertera dalam situs BTN Syariah.

Selain itu, masih banyak yang harus di rinci satu persatu selain dari isi substansi yang ada di dalam tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga atau distribusi nisbah. Dalam media brosur/leaflet serta situs BTN Syariah secara sepintas terlihat memang tidak ada yang salah dengan tampilannya namun jika diteliti lebih jauh lagi dengan mengacu pada pasal 5 Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 atau Bab Kedua butir 5 Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 ada ketentuan yang mewajibkan bahwa sekurang-kurangnya karakteristik produk bank harus terdiri dari delapan hal yang harus disediakan dan disampaikan tapi masih belum sepenuhnya terlaksana. Jika diamati secara satu persatu dari ke delapan hal yang wajib disediakan dan disampaikan tersebut semua media baik

cetak seperti brosur/leaflet maupun media elektronik seperti tampilan website BTN Syariah serta media tulisan lainnya seperti akad pembukaan rekening deposito baru sebatas memaparkan jenis karakteristik produk yang terdiri dari nama produk bank termasuk pengertiannya (seperti deposito batara syariah), jenis produk bank yang termasuk jenis produk simpanan, manfaat atau keuntungan dari produk tersebut, kemudian persyaratan dan tatacara penggunaan produk, jangka waktu berlakunya produk deposito dan penerbit produk deposito sebagaimana yang telah dipaparkan dalam gambar 4.2. dan gambar 4.4., serta perhitungan bagi hasil sebagaimana yang ditampilkan langsung dalam situs bagi hasil atau nisbah BTN Syariah.

Namun untuk hal-hal yang berhubungan dengan risiko-risiko kerugian yang melekat pada produk deposito tersebut belum dijelaskan secara gamblang. Dengan demikian secara substansi dari media yang tersedia tersebut dirasakan belum memenuhi standar yang diwajibkan sehingga penyampaian informasi yang utuh belum dapat terealisasi. Padahal bank baru di anggap melaksanakan perintah yang diamanatkan oleh SEBI No. 7/25/DPNP/2005 pada Bab Kedua butir 5 huruf c dan pasal 29 ayat (4) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 apabila bank menyediakan informasi terkait risiko-risiko kerugian yang melekat pada produk yang disampaikan dan dipergunakan oleh nasabah.

Para responden nasabah deposan BTN Syariah Cabang Malang juga mengaku bahwa pihak bank tidak menceritakan tentang kondisi bank melingkupi kecukupan modal, kualitas aset,

perkembangan usaha bank, dan sebagainya. Kalaupun informasi tersebut tidak dijelaskan secara lisan seharusnya pihak bank melaporkan kondisi bank baik yang meliputi kondisi keuangan maupun kondisi non keuangan secara tertulis melalui berbagai media yang ada. Contoh untuk mengetahui kondisi keuangan bank maka seharusnya ada laporan keuangan yang dipublikasikan ke masyarakat diantaranya bank diwajibkan menyusun dan menyajikan beberapa laporan keuangan, diantaranya:

1. Laporan tahunan.
2. Laporan keuangan publikasi triwulan.
3. Laporan keuangan publikasi bulanan.
4. Laporan keuangan konsolidasi.¹⁰⁶

Laporan pertanggungjawaban yang harus di buat oleh BTN Syariah Cabang Malang tiap bulannya telah dilaksanakan. Namun untuk penyampaian atau publikasi ke masyarakat belum dapat terlaksana karena laporan tersebut harus di kirim ke pusat dan akan dipublikasikan ke media-media baik cetak maupun elektronik seperti internet adalah laporan dalam bentuk BTN Syariah secara keseluruhan atau BTN Syariah Pusat tidak dalam bentuk laporan keuangan khusus BTN Syariah Cabang Malang sehingga tidak dapat mengetahui perkembangan yang di peroleh hanya di lingkup operasional BTN Syariah Malang. Data tersebut harus dilaporkan setiap bank kepada masyarakat secara rutin dalam rangka untuk mewujudkan adanya

¹⁰⁶Pasal 2 Peraturan Bank Indonesia No. 3/22/PBI/2001 tentang Transparansi Kondisi Keuangan Bank.

transparansi usaha perbankan dan menjadikan wacana bagi masyarakat tentang kondisi suatu perbankan syariah apakah layak dan sesuai dengan pertimbangan nasabah untuk menyimpan dananya di bank tersebut dari ancaman risiko-risiko kerugian yang sangat berpengaruh terhadap keamanan dana dan keuntungan yang di peroleh. Namun yang terjadi saat ini masyarakat masih sulit untuk mengakses informasi tersebut karena media cetak lokal maupun di situs BTN Syariah sendiri belum tersedia. Dari fasilitas situs BTN Syariah yang tersedia belum bisa menampilkan laporan keuangan tiap bulannya karena sedang dalam pengembangan. Padahal situs laporan keuangan telah disediakan dalam menu ‘tentang kami’ di situs BTN Syariah dan jangkauan termudah untuk mengaksesnya adalah melalui situs BTN Syariah itu sendiri namun ternyata masih jauh dari harapan.

Masyarakat juga masih sulit mengakses laporan keuangan khususnya BTN Syariah Cabang Malang karena laporan keuangan yang ada adalah BTN Syariah skala nasional (keseluruhan dan langsung pusat) sehingga secara khusus masyarakat masih belum tahu kapabilitas operasional khusus di BTN Syariah Cabang Malang. Tidak adanya akses laporan keuangan tersebut juga di berbagai media cetak lokal membuat masyarakat tidak diberikan alternatif untuk mengakses informasi tersebut. Terhadap hal ini masih banyak yang harus dibenahi. BTN Syariah harus melengkapi data-data yang kurang baik di dalam brosur maupun situs yang telah disediakan dalam rangka kesempurnaan penyampaian informasi yang dibutuhkan oleh

masyarakat.

2. Nasabah Masih Cenderung Pasif untuk Mengetahui Risiko Kerugian pada Produk yang Digunakan

Kelemahan-kelemahan konsumen dalam berhadapan dengan produsen berkisar pada kelemahan mereka dalam kebodohan atau ketidaktahuan akan barang dan kebutuhan akan barang (*consumer ignorance*) dan kelemahan konsumen dalam hal tawar-menawar ekonomis, sosial dan edukasional, sehingga meletakkan posisi konsumen pada kondisi *take it or leave it*. Selama ini pemilihan produk bank oleh nasabah seringkali lebih didasarkan pada aspek informasi mengenai manfaat yang akan diperolehnya dari produk bank tersebut sedangkan umumnya risiko produk bank yang digunakannya tidak ada yang ingin tahu bahkan tidak mencari tahu informasinya ke pihak bank. Berdasarkan data yang di peroleh menurut *Customer Service* BTN Syariah Cabang Malang nasabah cenderung tidak aktif bertanya tentang informasi mengenai risiko yang akan di tanggung selama masa pemanfaatan produk bank (deposito) baik pada saat pembukaan rekening maupun selama berlaku jangka waktu deposito. Dapat diperkirakan yang aktif bertanya hanya sekitar 10%.¹⁰⁷

Hal ini juga di dukung dengan data lain yang menjelaskan bahwa sebagian besar responden nasabah deposito BTN Syariah yang di tanya, lima orang diantaranya mengaku tidak aktif bertanya kepada pihak bank tentang informasi mengenai risiko ketika dananya didepositokan baik pada

¹⁰⁷Hasil kuesioner dengan *Customer Service* BTN Syariah Cabang Malang (19 Maret 2008).

saat pembukaan rekening maupun selama berlaku jangka waktu deposito.

Berikut ini beberapa alasan yang telah disediakan yang nasabah pilih:

Tabel 4.5
Alasan Ketidakaktifan Nasabah Depositor BTN Syariah Cabang Malang Bertanya
Berkaitan Informasi Risiko Produk Bank

No.	Alasan Nasabah	Jumlah dalam orang
1.	Percaya pada kredibilitas bank	3
2.	Tidak terpikirkan/tidak ingin tahu	2
3.	Di lain waktu jika sudah ada yang ingin ditanyakan	-
4.	Malas/antri panjang dan lama	-
5.	Membuang waktu karena banyak waktu terbuang untuk registrasi	-
6.	Petugas bank pasif	-
7.	Dan lain-lain	1

Sumber: Data Primer, Diolah, 2008.

Berdasarkan tabel di atas tiga orang (50%) menyebutkan bahwa mereka tidak bertanya tentang kemungkinan risiko yang dapat terjadi pada transaksi dana deposito karena mereka percaya pada kredibilitas bank, sedangkan dua orang lagi (33,3%) menjawab tidak terpikirkan atau tidak ingin tahu tentang hal-hal seperti itu. Dan satu orang lagi (16,67%) memilih alasan lain yang tidak terdapat dalam tabel di atas. Ketika diwawancarai satu orang responden yang memilih hal lain selain ke enam alasan yang tersedia tersebut menyatakan bahwa BTN Syariah Cabang Malang merupakan bank pemerintah sehingga dia percaya untuk mendepositokan uangnya di bank pemerintah tersebut sehingga dia yakin aman dari risiko-risiko kerugian serta terlindungi dari adanya lembaga penjamin simpanan. Hal inilah yang menjadi pertimbangan dia memilih bank mana untuk didepositokan uangnya. Dengan pertama-tama melihat bank tersebut adalah bank pemerintah maka dia yakin dananya akan aman kecuali jika bank tersebut sudah sejak pertama di nilai *colaps* maka

nasabah juga akan pikir-pikir untuk menginvestasikan dananya di bank.¹⁰⁸

Ada satu orang nasabah saja yang aktif bertanya tentang informasi mengenai risiko ketika dananya didepositokan. Hal yang pernah ia tanyakan sehubungan dengan hal tersebut adalah tentang pencairan dana deposito apabila tidak mempunyai rekening di bank tersebut.¹⁰⁹

Berdasarkan hal-hal di atas sesungguhnya satu-satunya faktor yang dapat mengangkat posisi nasabah pada saat ini adalah adanya kepedulian dari nasabah sendiri menyangkut informasi dana-dananya agar aman dengan menanyakan langsung kepada pihak bank berkaitan tentang informasi risiko kerugian yang dapat terjadi sebagai dasar untuk mempertimbangkan segala sesuatu sebelum memutuskan berhubungan dengan suatu bank. Hal ini bertujuan untuk menghindari tidak disampainya bagian penting dari karakteristik produk dari pihak bank. Bisa saja ini disebabkan kelupaan dari pihak bank yang tidak menjelaskan hal tersebut atau memang pada dasarnya sifat tertutup dari pihak bank.

Di sisi lain, seluruh nasabah mengaku tidak mengetahui memiliki hak untuk mengetahui risiko yang dapat terjadi pada dana simpanannya (deposito). Alasan ketidaktahuan tersebut ada yang menyatakan bahwa mereka percaya dengan pihak bank. Nasabah hanya di beri tahu tentang teknik penyimpanan yang saling menguntungkan, apabila ada risiko pembiayaan, selama tidak memotong jumlah pokok deposito tidak dipermasalahkan.¹¹⁰ Akibat ketidaktahuan nasabah tersebut seorang

¹⁰⁸Hasil wawancara dengan responden nasabah depositan BTN Syariah Cabang Malang (5 Maret 2008).

¹⁰⁹ Hasil kuesioner dengan responden nasabah depositan BTN Syariah Cabang Malang (19 Maret 2008).

¹¹⁰ Hasil kuesioner dengan responden nasabah Depositasi BTN Syariah Cabang Malang (19 Maret 2008).

responden menyatakan bahwa selama ini memang belum mengetahui akan haknya untuk mengetahui risiko pada dana simpanannya, jika kelak tahu dan dia merasa dirugikan mungkin ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan lagi untuk menjadi nasabah deposan di BTN Syariah tersebut.¹¹¹

3. Kurangnya Pengetahuan dan Pemahaman Nasabah Mengenai Produk dan Jasa Perbankan Syariah

Berapa pun banyaknya sarana media yang tersedia untuk menyampaikan informasi-informasi terkait dengan produk-produk bank syariah yang ditawarkan namun masih rendahnya tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat terhadap hal itu membawa proses penyampaian informasi masih tergolong lambat dan tidak terlaksana dengan baik. Bank syariah adalah bank yang masih tergolong baru dalam operasionalnya di Indonesia. Banyak masyarakat yang juga belum sepenuhnya mengetahui karakteristik produk-produk bank syariah karena karakteristik tersebut berbeda dengan bank konvensional. Kegiatan operasional bank syariah juga masih jauh dari pengetahuan masyarakat seperti sistem bagi hasilnya yang berbeda dengan sistem bunga pada bank konvensional. Akibatnya, butuh pembelajaran dan pengetahuan yang lebih untuk mengetahui hal-hal mendasar dari seluruh karakteristik bank syariah sebelum pada akhirnya memutuskan untuk bertransaksi di suatu bank syariah itu. Belum lagi tingkat pendidikan, pekerjaan, dan strata masyarakat yang berbeda-beda juga mempengaruhi tingkat pemahaman masyarakat terhadap hal-hal tersebut. Seharusnya pihak

¹¹¹ *Ibid.*

bank yang hanya tinggal menjelaskan hal-hal yang dirasakan tidak diketahui dari masyarakat melalui pertanyaan-pertanyaan yang muncul terpaksa harus menjelaskan semuanya dari awal.

Berdasarkan fakta yang terjadi di BTN Syariah Cabang Malang nasabah yang datang ke bank untuk melakukan transaksi pembukaan rekening deposito hanya mengandalkan penjelasan *Customer Service* terkait dengan hal-hal yang berhubungan karakteristik produk deposito tersebut. Seluruh responden mengaku bahwa mereka belum mengetahui seperti apa karakteristik produk deposito yang akan digunakan. Padahal sebelum melakukan transaksi di bank nasabah seharusnya sudah mengakses di internet melalui website BTN Syariah atau melihat tabel bagi hasil yang telah disediakan di kantor sehingga ketika datang ke BTN Syariah Cabang Malang nasabah sudah memiliki bekal pengetahuan seperti apa bank tersebut serta produk-produk yang ditawarkan dan keuntungan bagi hasilnya. Sebagian masyarakat belum memperhatikan fasilitas yang ada, cenderung terbatas pada masyarakat bisnis, masyarakat perbankan dan beberapa masyarakat awam.¹¹² Walaupun ada pula nasabah yang mengetahui informasi atau tawaran dari orang lain namun hal itu belum dapat diandalkan sepenuhnya karena bisa saja sebagian besar dari orang tersebut sama halnya tidak memiliki pengetahuan yang cukup banyak mengenai informasi yang disampaikan tentang BTN Syariah dan produk-produknya. Oleh karena itu bekal pengetahuan tentang informasi BTN Syariah termasuk karakteristik produk-produk yang ditawarkan wajib diketahui sebelum bertransaksi di bank.

¹¹²Hasil kuesioner dengan Customer Service BTN Syariah Cabang Malang (19 Maret 2008).

Bekal pengetahuan informasi yang kurang membuat banyak nasabah cenderung pasif untuk bertanya tentang hal-hal yang secara implisit tidak tersampaikan pada saat pihak bank menjelaskan tentang karakteristik produk-produk yang ditawarkan. Sebut saja tentang kapabilitas BTN Syariah yang meliputi kecukupan modal dan keuntungan bank, kemungkinan risiko-risiko kerugian yang dapat terjadi pada dana deposito mereka di bank, dan lain-lain. Hal ini disebabkan karena pemahaman nasabah tersebut terhadap produk-produk tersebut saja tergolong masih baru dan sulit untuk di mengerti apalagi hal-hal yang secara implisit tidak terlihat bahkan tidak tersampaikan oleh pihak bank tersebut. Padahal informasi yang diberikan pada saat transaksi di bank sangat terbatas mengingat banyak nasabah yang harus dilayani sedangkan staf pelayanan nasabah (*Customer Service*) untuk transaksi deposito, tabungan, dan giro hanya satu orang sehingga informasi secara detail tidak tersampaikan.

Jika nasabah sebelumnya bisa mengetahui seluk-beluk produk-produk BTN Syariah bisa dengan mengetahui dari berbagai media maka nasabah dapat membandingkan dengan produk-produk bank syariah lainnya serta risiko-risiko kerugian yang terjadi apakah lebih besar atau lebih kecil. Dengan hanya memanfaatkan kesempatan pada saat di kantor BTN Syariah Cabang Malang saja juga tidak memberikan waktu yang cukup untuk menanyakan hal-hal yang lebih detail selain produk-produk yang telah dijelaskan oleh *Customer Service*. Sebenarnya jika nasabah telah membaca atau mengakses informasi-informasi tersebut nasabah sebelumnya sudah dibekali dengan pengetahuan yang pada akhirnya akan memunculkan

pertanyaan tentang informasi yang tidak diketahui dan ketika datang di bank nasabah tidak perlu lagi disuguhkan hal-hal tentang informasi produk sebagaimana yang telah ada di brosur, atau media lainnya tetapi pihak bank tinggal menjawab pertanyaan-pertanyaan yang ditanyakan oleh nasabah tentang hal-hal yang tidak diketahuinya. Sehingga walaupun risiko produk bank tidak disampaikan oleh pihak bank maka seharusnya nasabah lah yang lebih aktif bertanya karena hal itu demi kepentingan nasabah juga, artinya nasabah lah yang harus peduli menanyakan informasi tersebut demi keamanan dana nasabah agar tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan nantinya.

D. Upaya-Upaya Menghadapi Kendala-Kendala dalam Impelementasi Transparansi Informasi Risiko Produk Bank Syariah di BTN Syariah Cabang Malang

Bank adalah lembaga kepercayaan dimana kemauan masyarakat untuk menyimpan dananya pada bank semata-mata dilandasi oleh kepercayaan bahwa uangnya akan dapat di peroleh kembali pada waktunya. Memperhatikan peranan lembaga perbankan yang strategis serta melihat besarnya risiko yang dihadapi oleh nasabah deposan khususnya risiko pembiayaan maka sudah selayaknya bank mampu melindungi secara baik dana yang dititipkan kepadanya dengan perlindungan hukum yang lebih besar baik oleh bank maupun oleh pemerintah. Kendala-kendala yang ditemui dalam pelaksanaannya menjadi acuan untuk kemudian dicarikan solusi bagi perkembangan perbankan syariah di masa mendatang.

Untuk dapat mengatasi kendala-kendala dalam implementasi

transparansi informasi risiko produk di BTN Syariah Cabang Malang pada dasarnya pihak bank sendiri siap melayani dan menyediakan kepada nasabah deposan mengenai informasi kemungkinan timbulnya risiko-risiko kerugian yang dapat terjadi pada kegiatan usaha bank atau selama masa nasabah memanfaatkan produk tersebut. Namun, hal ini juga seharusnya di dukung oleh nasabah itu sendiri dengan turut bertanya informasi seputar itu kepada pihak bank karena apabila tidak, wajar saja bila petugas unit pelayan nasabah (*Customer Service*) tidak menyampaikannya dengan kondisi jumlah tenaga petugas /SDM nya yang hanya satu orang tersebut harus melayani banyak nasabah di tambah dengan antrian biasanya petugas harus cepat dalam melayani transaksi yang dibutuhkan oleh nasabah. Dengan datang ke kantor BTN Syariah, pihak bank juga menganggap bahwa calon nasabah yang ingin bertransaksi di bank sudah mengerti atau mengetahui risiko-risiko kerugian yang dapat terjadi tersebut karena pada dasarnya risiko di bank syariah juga sama dengan risiko-risiko yang dapat terjadi di bank-bank konvensional.¹¹³

Mencari informasi sebanyak-banyaknya atas syarat-syarat dan ketentuan suatu produk juga merupakan syarat pertama bagi calon nasabah guna menghindari kekecewaan dalam berhubungan dengan bank di kemudian hari. Keluhan-keluhan di kemudian hari sebenarnya dapat dihindari jika nasabah mengetahui informasi tersebut di awal. Reputasi layanan sebuah bank perlu juga menjadi pertimbangan di dalam memilih produk sebuah bank. Maka satu-satunya faktor yang dapat mengangkat posisi nasabah pada saat ini

¹¹³Hasil wawancara dengan *Head Retail Service* BTN Syariah Cabang Malang (4 Maret 2008).

adalah adanya kepedulian dari nasabah sendiri untuk mempertimbangkan segala sesuatu sebelum memutuskan hubungan dengan sebuah bank.¹¹⁴

Pihak bank telah melakukan penyebaran informasi database berupa tabel distribusi pendapatan dana pihak ketiga per bulan dengan harapan masyarakat dapat diberitahu tentang kondisi bank pada bulan itu. Selain itu, pihak bank juga telah menjelaskan tentang nasabah deposan yang pernah memperoleh *sharing profit* memuaskan di lihat dari tingkat *Eq. Rate*-nya yang pernah mencapai hingga 8% lebih. Hal ini sangat berguna untuk menepis anggapan tentang ketidakpastian pengembalian dana simpanan nasabah di bank atau bahkan keuntungan atau kerugian yang masih bersifat spekulatif di terima nasabah. Dengan bank menjelaskan hal tersebut ada keinginan dan daya tarik bagi calon nasabah untuk mencoba bertransaksi di BTN Syariah karena melihat *profit sharing* yang sangat memuaskan tersebut.

Dalam rangka terlaksananya transparansi informasi terkait karakteristik produk bank syariah secara maksimal perlu adanya peran bersama tidak hanya dari pihak bank tetapi juga dari nasabah sendiri. Sebagai wujud kepedulian nasabah terhadap perolehan informasi tersebut perlu di dorong dengan upaya menunjang dengan mengakses informasi tentang produk-produk yang ditawarkan bank melalui media-media yang tersedia sebelum bertransaksi sehingga pihak nasabah mampu berkomunikasi dua arah dengan bertanya informasi yang tidak dipahami dari hasil perolehan akses informasi tersebut.

¹¹⁴Djoko Retnadi, *Memilih Bank yang Sehat, Kenali Kinerja dan elayanannya*, Jakarta, Elex Media Komputindo, 2006, hal. 24.

Jika nasabah tidak dapat mengakses melalui situs BTN Syariah dan untuk mengetahui perkembangan bagi hasil tiap bulannya di kantor BTN Syariah Cabang Malang telah memasang tabel pengumuman nisbah atau bagi hasil yang dapat calon nasabah atau nasabah baca. Dari hasil tersebut nasabah bisa menanyakan kepada pihak bank tentang informasi risiko-risiko kerugian terutama akibat pembiayaan berdasarkan hasil turun-naiknya keuntungan dan bagi hasil yang di peroleh bank dan serta nasabah tiap bulannya. Pasti ada alasan penyebab keuntungan bagi hasil yang di terima naik-turun. Dengan begitu secara tidak langsung ada pertanyaan bagi nasabah terkait keuntungan yang besar ataupun kecil akibat dari risiko-risiko kerugian tersebut dalam bertransaksi di BTN Syariah Cabang Malang.

Baik nasabah maupun bank memiliki hak dan kewajiban masing-masing. Di satu sisi bank berusaha memberikan pelayanan yang terbaik dengan menyediakan dan menyampaikan hal-hal yang dibutuhkan oleh masyarakat sedangkan di sisi lain kepedulian nasabah terhadap haknya sendiri untuk menjaga keamanan dananya dengan bertanya risiko-risiko apa yang dapat terjadi pada transaksi yang dilakukan juga menjadi satu hal yang tidak dapat dikesampingkan. Kurangnya informasi yang memadai mengenai produk bank memungkinkan terjadinya penyimpangan-penyimpangan kegiatan usaha perbankan yang dapat merugikan nasabah itu sendiri. Dengan adanya transparansi informasi tersebut mampu meningkatkan perlindungan terhadap hak-hak pribadi nasabah dalam berhubungan dengan bank. Perlindungan terhadap nasabah merupakan tantangan perbankan yang berpengaruh secara langsung terhadap sebagian besar masyarakat.

Selain itu, transparansi tidak mungkin terlaksana tanpa keterbukaan dalam bentuk laporan publik secara akurat, tepat waktu dan bertanggung jawab mengenai keadaan perusahaan dan bisnis yang digelutinya, bagaimana pengelolaannya, serta bagaimana pengawasannya. Keterbukaan akan menjadi alat bagi publik untuk menentukan posisi dan citra dari perusahaan. Salah satunya tentang laporan pertanggungjawaban keuangan yang merupakan gambaran umum tentang bank juga harus dapat dipublikasikan. Dengan adanya transparansi keuangan akan membuat pihak bank menjadi bertanggung jawab kepada semua *stakeholders* (karyawan, nasabah, regulator, dan masyarakat luas) yang berkepentingan.

Terkait dengan laporan pertanggungjawaban keuangan tiap bulannya yang saat ini situs BTN Syariah belum dapat menampilkannya namun masyarakat dapat mengakses laporan keuangannya di situs BI. Berikut ini dipaparkan contoh situs laporan keuangan triwulan BTN Syariah dalam situs www.bi.ac.id:

masyarakat. Bagian-bagian tabel terdiri dari neraca, distribusi bagi hasil, laba rugi, komitmen dan kontinjensi, laporan perubahan dana investasi terikat (*mudharabah muqayyadah*), laporan sumber dan penggunaan dana ZIS, laporan sumber dan penggunaan dana *Qardh*. Nasabah sebenarnya harus mengakses informasi yang dipublikasikan di media cetak maupun di situs-situs perbankan (seperti di situs BI tersebut) sebagai modal dasar untuk mengetahui kemampuan bank dalam operasionalnya dan harus jeli melihat dan menilai kapabilitas bank apakah sudah cukup aman untuk menanamkan investasi atau menabung di bank tersebut.

Ketika telah melihat kemampuan bank sebagaimana yang tergambar di atas kemudian akan dapat di cek dan dibuktikan di dalam prakteknya apakah telah sesuai dengan yang terlihat secara visual dari hasil penilaian melalui media cetak ataupun situs tersebut. Apa yang terbaca melalui laporan keuangan tersebut tidak semuanya orang mengerti ataupun masyarakat mengetahui bahwa ada keterangan yang kurang lengkap dalam tabel tersebut maka dapat ditanyakan langsung kepada pihak bank. Dalam rangka pelaksanaan transparansi informasi risiko produk BTN Syariah sebagaimana telah disampaikan kepada nasabah secara implisit bahwa keuntungan per bulan bank cenderung tidak tetap hal ini akan berpengaruh kepada nominal keuntungan bagi hasil yang di terima oleh nasabah dan bank. Inilah yang menyebabkan keuntungan yang di terima nasabah per bulan bersifat fluktuatif. Dari hasil pemaparan pihak bank tersebut bagi seorang nasabah yang sebelumnya telah mengakses informasi tentang kondisi bank akan dapat menilai tentang perbandingan yang tertera secara visualisasi melalui media

cetak dan situs internet tersebut dengan informasi yang telah dijelaskan secara langsung dari pihak bank.

Dengan begitu, sebenarnya nasabah dapat melihat kondisi bank yang sesungguhnya terjadi dengan menanyakan alasan yang menyebabkan modal dan keuntungan tersebut sewaktu-waktu naik-turun atau jika tidak tersampainya informasi terkait risiko-risiko kerugian (seperti risiko pembiayaan) pihak nasabah bisa menanyakan langsung kepada bank tentang kemungkinan risiko-risiko kerugian tersebut misalnya dengan menanyakan kolektibilitas kelancaran pengembalian pembiayaan tiap bulannya karena modal bank untuk pembiayaan sebagian besar berasal dari *earning assets* yang artinya masuk didalamnya dana deposan. Apabila bank syariah mampu memberikan pembiayaan yang tepat dan sehat dengan risiko pembiayaan bermasalah yang kecil berarti bank tersebut telah melakukan kegiatan usaha yang baik, aman, dan lancar. Pengelolaan dana nasabah dengan melakukan kegiatan usaha yang baik tersebut yang mampu memberikan kelancaran dan tingkat keuntungan yang besar bagi bank dan nasabah. Begitu pula dengan kondisi bank syariah, dengan mengetahui keuntungan yang di peroleh bank tiap bulannya, kecukupan modal, kualitas aset bank, dan pembiayaan-pembiayaan yang lancar memberikan penilaian terhadap suatu bank syariah apakah kondisi bank syariah sudah cukup dikatakan baik dan aman atau bahkan rawan terhadap kemampuan bank untuk mengembalikan dana nasabah simpanan tepat pada waktunya.

Sebagai langkah untuk mengatasi pengetahuan dan pemahaman masyarakat yang kurang sesungguhnya BI telah merumuskan enam pilar pro-

gram yang salah satunya tentang intensifikasi edukasi publik, sosialisasi dan promosi masyarakat terhadap produk keuangan dan perbankan. Bahkan sejak tahun 2006 menurut kesimpulan *baseline survey* edukasi tersebut sangat diperlukan. Edukasi yang dilakukan pada intinya merupakan pemberian informasi dan pemahaman kepada masyarakat mengenai fungsi dan kegiatan usaha bank, serta produk dan jasa yang ditawarkan bank. Edukasi tersebut diharapkan dapat memfasilitasi pemberian informasi sebelum berinteraksi dengan bank untuk menghindari kesenjangan informasi pemanfaatan produk dan jasa perbankan. Selain itu, edukasi lebih ditekankan mengajak ke arah pengembangan pemahaman masyarakat terhadap bank, misalnya membangun minat masyarakat pada perbankan (*bank minded and awarness*).

Dalam rangka melaksanakan program tersebut para praktisi perbankan atau bahkan staf BTN Syariah melakukan sosialisasi dan pendidikan kepada masyarakat luas seperti yang saat ini adanya kerja sama dengan *The Sharia Banking Training Center* (SBTC) Malang yang diadakan hampir tiap bulan yang merekrut tenaga-tenaga praktisi langsung dari berbagai bank syariah yang ada. SBTC tersebut berpusat di Yogyakarta sebagai sebuah lembaga *Short Course* Bank Syariah yang memfasilitasi *training* kepada masyarakat luas untuk lebih mengenal bank syariah. SBTC tersebut merupakan salah satu contoh fasilitator yang dapat diupayakan bagi praktisi perbankan termasuk BTN Syariah Cabang Malang dalam rangka mendukung penyampaian edukasi kepada masyarakat. Bahkan BTN Syariah ikut berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan lainnya yang sekiranya berkaitan dengan pengenalan bank syariah.

Diharapkan dengan cara tersebut tumbuh minat dan partisipasi masyarakat terhadap bank sehingga dapat memicu pemanfaatan atas produk jasa perbankan yang lebih luas di seluruh lapisan masyarakat. Kemudian meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai produk dan jasa bank serta kesadaran hak dan kewajiban bank. Dengan meningkatnya kesadaran nasabah dan calon nasabah mereka diharapkan dapat memilih produk jasa bank yang sesuai dengan kebutuhan sehingga risiko timbulnya masalah antara nasabah dan bank dapat dikurangi. Edukasi ini juga diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai aspek kehati-hatian dalam bertransaksi keuangan (*risk awarness*) sehingga kesadaran dan pemahaman aspek manfaat dan risiko nasabah dapat memilih produk dan jasa bank syariah.

Pada akhirnya, edukasi masyarakat di bidang perbankan diharapkan dapat menjadi jembatan untuk membangun dan mewujudkan masyarakat yang mengerti dan paham terhadap berbagai kegiatan dan produk serta jasa perbankan sehingga setiap pilihan yang dibuat oleh masyarakat dalam memanfaatkan produk dan jasa bank sudah melalui pertimbangan yang matang berdasarkan informasi yang jelas dan memadai. Disamping itu, edukasi pada masyarakat mengenai produk dan jasa yang ditawarkan oleh perbankan perlu segera diupayakan sehingga masyarakat dapat lebih memahami risiko dan keuntungan yang akan dihadapi dalam menggunakan jasa dan produk perbankan serta dapat melakukan pengelolaan keuangan secara optimal dan bijaksana.¹¹⁵

BAB V

¹¹⁵NN, 2008, *Perbankan; BI luncurkan edukasi perbankan (online)*, www.lampungpost.com, (14 Maret 2008).

PENUTUP

A. KESIMPULAN

1. Implementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang dalam rangka memberikan perlindungan hukum bagi nasabah deposito *mudharabah mutlaqah* dari risiko pembiayaan dapat di lihat dan dilaksanakan dalam bentuk penyediaan dan penyampaian informasi terkait karakteristik produk deposito secara lisan dan tertulis.
 - a. Secara lisan pihak bank (*Cusomer Service*) menyampaikan karakteristik produk deposito yang meliputi nama dan jenis produk, penerbit, manfaat/keuntungan, jangka waktu, persyaratan dan tata cara penggunaan deposito, biaya-biayanya, serta perhitungan bagi hasil.
 - b. Secara tertulis disediakan contoh tabel distribusi pendapatan bagi hasil dana pihak ketiga per bulan, brosur/leaflet dan situs BTN Syariah.
2. Kendala-kendala yang dihadapi dalam implelementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang adalah umumnya, pihak BTN Syariah Cabang Malang belum menyampaikan informasi karakteristik produk secara jelas, lengkap dan memadai serta berimbang khususnya mengenai risiko-risiko kerugian yang dapat terjadi selama nasabah memanfaatkan produk deposito. Saat ini pihak bank belum menjelaskan informasi berupa kegagalan pembiayaan, latar belakang penyebab terjadinya kerugian atau penurunan keuntungan, serta informasi tentang tingkat kolektibilitas/kemampuan pembayaran nasabah pembiayaan atau presentase

NPF BTN Syariah. Sedangkan melalui media tulis yang tersedia dengan berpedoman pada pasal 5 PBI No. 7/6/PBI/2005 atau Bab Kedua butir 5 SEBI No. 7//25/DPNP/2005 belum memenuhi standar yang diwajibkan tersebut sehingga penyampaian informasi yang utuh belum terealisasi. Calon atau nasabah deposan BTN Syariah Cabang Malang sendiri tidak aktif bertanya kepada bank tentang informasi kemungkinan risiko-risiko kerugian selama masa pemanfaatan produk bank. Hal ini juga tidak terlepas dari masih rendahnya tingkat pengetahuan dan pemahaman nasabah terhadap produk dan jasa perbankan syariah yang ditawarkan.

3. Upaya yang dilakukan untuk menghadapi kendala-kendala dalam implemementasi transparansi informasi risiko produk bank syariah di BTN Syariah Cabang Malang adalah pihak bank sebenarnya siap melayani dan menyediakan informasi terkait informasi kemungkinan timbulnya risiko-risiko kerugian namun juga harus di dukung dari nasabah yang mencari informasi sebanyak-banyaknya dengan bertanya kepada bank, bahkan pihak bank telah menjelaskan tentang nasabah yang pernah memperoleh *profit sharing* memuaskan, selain itu adanya publikasi laporan keuangan yang dapat di akses di situs BI, serta upaya edukasi kepada masyarakat oleh praktisi BTN Syariah Cabang Malang.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas maka berikut ini dipaparkan beberapa saran yang mendukung, antara lain:

1. Diharapkan BTN Syariah Cabang Malang memperhatikan kelengkapan informasi karakteristik produk deposito yang disampaikan kepada nasabah secara akurat, jelas dan utuh.
2. Diharapkan kepada BTN Syariah Cabang Malang melengkapi kelengkapan data dan kekurangan media-media yang tersedia dalam rangka terlaksananya publikasi kepada masyarakat dan kemudahan akses yang dibutuhkan.
3. Diharapkan kepada masyarakat atau calon nasabah BTN Syariah untuk dapat mengakses berbagai media yang telah disediakan oleh bank sebelum bertransaksi di bank.



UNIVERSITAS BRAWIJAYA



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Suseno Piter, 2003, *Sistem dan Kebijakan Perbankan di Indonesia*, Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) Bank Indonesia, Jakarta.
- Ali, A. Hasymi, 1995, *Manajemen bank*, Sinar Grafika Offset, Jakarta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001, *Bank Syariah; dari Teori ke Praktek*, Gema Insani, Jakarta.
- , 1999, *Bank Syariah: Bagi Bankir & Praktisi Keuangan*, Bank Indonesia dan Tazkia Institute, Jakarta.
- 2002, *Bank Syariah, Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, Ekonisia, Yogyakarta.
- Dewi, Gemala, 2004, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan & Perasuransian Syariah di Indonesia*, Kencana, Jakarta.
- Djumhana, Muhammad, 2003, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Fuady, Munir, 2003, *Hukum Perbankan Modern Buku Kesatu*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- H.B., Ronny Sautama, 1995, *Hubungan Bank dan Nasabah Terhadap Produk Tabungan dan Deposito (Suatu Tinjauan Hukum terhadap Perlindungan Deposito di Indonesia Dewasa ini)*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Hermansyah, 2006, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Ibrahim, Johannes, 2004, *Bank sebagai Lembaga Intermediasi dalam Hukum Positif*, CV.Utomo, Bandung.
- Karim, Adiwarmen A., 2004, *Edisi Ketiga Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Miru, Ahmadi, dan Yodo, Sutarman, 2004, *Hukum Perlindungan Konsumen*, Raja Grafindo persada, Jakarta.
- Muhammad, 2002, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islami*, Salemba empat, Jakarta.
- Muhammad, Suma Amin, 2001, *Ekonomi Syariah Sebagai Alternatif Ekonomi Konvensional*, YPHB, Jakarta.

Rachmadi, Usman, 2002, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung.

Retnadi, Djoko, 2006, *Memilih Bank yang Sehat, Kenali Kinerja dan elayanannya*, Jakarta, Elex Media Komputindo.

Sembiring, Sentosa, 2000, *Hukum Perbankan*, Mandar Maju, Bandung.

Shofie, Yusuf, 2003, *Perlindungan Konsumen dan Instrumen-Instrumen Hukumnya*, Citra Aditya Bakti, Bandung.

Supramono, Gatot, 1996, *Perbankan dan Masalah Kredit; Suatu Tinjauan Yuridis*, Djambatan, Jakarta.

Wibowo, Edy & Untung, Widodo Hendy, 2005, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Ghalia Indonesia, Jakarta.

Manser, Martin H., 1995, *Oxford Learner's Pocket Dictionary*, New Edition, Oxford University Press, United State.

JURNAL

Arifin, Zainul, 2002, Produk perbankan Syariah dan Prospek Pasarnya di Indonesia, *Jurnal Hukum Bisnis*, Menyongsong RUU Perbankan Syariah, vol. 20, Jakarta.

Harisman, 2002, Tugas Bank Indonesia dalam Pengawasan dan Pembinaan Perbankan yariah di Indonesia, *Jurnal Hukum Bisnis*, menyongsong RUU Perbankan Syariah, vol. 20, Jakarta.

Juwana, Hikmahanto, 2002, Bunga Rampai Hukum Ekonomi dan Hukum Internasional, *Lentera Hati*, Jakarta.

Laporan Tahunan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tahun 2005.

MAJALAH

Paras BTN, September 2006, *Pembiayaan BTN Syariah*.

SKRIPSI

Rahmini, Imni Takwi, 2003, *Aspek Kehati-Hatian dalam Pembiayaan Mudharabah sebagai Upaya Mengurangi Risiko Pembiayaan Bermasalah*, Skripsi tidak diterbitkan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.

Supriyanto, 2004, *Perlindungan Hukum Nasabah Penyimpan Dana atas Risiko Pembiayaan dalam Produk Deposito Mudharabah (Studi Normatif Ketentuan Pasal 29 ayat (4) Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Kewajiban Bank Menyediakan Informasi Risiko Kerugian)*, Skripsi tidak diterbitkan, Malang, Fakultas Hukum Universitas Brawijaya.

PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Peraturan Bank Indonesia No. 3/22/PBI/2001 tentang Transparansi Kondisi Keuangan Bank.

Peraturan Bank Indonesia No. 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum.

Peraturan Bank Indonesia No. 7/6/PBI/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.

Surat Edaran Bank Indonesia No. 7/25/DPNP/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah.

Peraturan Bank Indonesia No. 8/21/2006 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.

ARTIKEL INTERNET

Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (online)*, www.pusatbahasa.diknas.go.id, (21 April 2008).

Chandra, Ruslan Andy, 2007, *Tantangan Pemberian Pembiayaan Syariah yang Sehat (online)*, www.kabarindonesia.com, (17 Februari 2008).

Karimsyah, 2007, *Karakteristik Transaksi Perbankan Syariah Diringkas dari Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 59 (online)*, www.karimsyah.com, (14 November 2007).

NN, *BI Larang Bank Beri Informasi Produk yang Menyesatkan (online)*, www.tempointeractive.com, (19 Januari 2008).

NN, *Perbankan Wajib Perbaiki Transparansi Produknya; Tekan Penyimpangan, Tingkatkan Perlindungan Nasabah (online)*, www.pikiran-rakyat.com,

(19 Januari 2008).

NN, *Kamus Syariah (online)*, www.bankdki-syariah.com, (17 Februari 2008).

NN, *Sistem Informasi Pola Pembiayaan/Lending Model Usaha Kecil (online)*, www.bi.go.id, (17 Februari 2008).

NN, 2006, *Bank Syariah Bukan Bank Murabahah*, www.republika.co.id. (17 Februari 2008).

NN, 2005, *Bank di tuntut Lebih Transparan*, www.kontan-online.com, (6 Maret 2008).

Rahardja, Marga, Theo, Rika, dan Idris, Omar, 2005, *Selain Halal, Risiko pun Minimal; Seluk-beluk produk simpanan di perbankan syariah (online)*, www.kontan-online.com, (17 Februari 2008).

Rochma, Malia, *Perbankan Syariah: Peluang dan Strategi Pengembangan (online)*, www.ucupneptune.blogspot.com, (26 April 2008).

Saing, Rusman, 2007, *Mengenal Sistem Perbankan Syariah (online)*, www.macromedia.com, (17 Februari 2008).

NN, 2008, *Perbankan; BI luncurkan edukasi perbankan (online)*, www.lampungpost.com, (14 Maret 2008).

www.bi.ac.id. (17 April 2008)

www.btn.ac.id. (8 Februari 2008).

