

ANALISIS HUKUM TERHADAP PRAKTIK PRODUK JASA PERBANKAN SYARIAH (*FEE BASED SERVICE*)

LEGAL ANALYSIS ON THE PRACTICE OF SHARIA BANKING SERVICE PRODUCT (*FEE BASED SERVICE*)

Nur Kasanah dan Mohammad Ghozali

Nur Kasanah

Mahasiswa Pascasarjana
Ekonomi Syariah
IAIN Ponorogo
Jl. Pramuka 156
Telp. 0354 461893
E-mail :
cahayya99@gmail.com

Mohammad Ghozali

Dosen Pascasarjana
Ekonomi Syariah
IAIN Ponorogo
Jl. Pramuka 156
Telp. 0354 461893
E-mail :
mohammadghozali@
unida.gontor.ac.id
Naskah :

diterima : 27 Pebruari 2018
direvisi : 9 April 2018
disetujui : 18 April 2018

ABSTRACT

Islamic bank are the free interest banking in selling their products to earn their income from profit sharing, margin, administration and fee. Administration and fee are bank's income from the service sector. Fee based service is the sector which developed by Islamic banks. New various products are issued by Islamic banks under licenced by Dewan Syariah Nasional (National Sharia Council). Through Islamic financial engineering method, Islamic banks produce several variety products that compatible with sharia principles. Nevertheless, the products still refer to the contracts that have been known in Islam such as wakalah, kafalah, hawalah etc. In a fact, there are discrepancy between regulations and practices in the fields. We found many products that are not run based on the rules such as the client's misunderstanding in sharia contract, the uncompatible fee and some obstacles in application of National Sharia Council's messages.

Keywords : *Syariah Banking, Services product, Law Analysis*

ABSTRAK

Perbankan syariah sebagai bank yang bebas bunga dalam menjual produk-produknya mendapatkan pendapatan berupa bagi hasil, margin, biaya administrasi, dan fee. Fee dan biaya administrasi merupakan pendapatan bank dari sektor jasa. Produk jasa perbankan syariah menjadi salah satu sektor yang dikembangkan oleh perbankan syariah. Berbagai produk baru dikeluarkan oleh bank dengan terlebih dahulu meminta fatwa dari DSN (Dewan Syariah Nasional). Melalui metode rekayasa keuangan Islami (Islamic financial engineering method) ternyata dapat menghasilkan berbagai produk baru yang sesuai prinsip syariah. Namun demikian, produk tersebut tetap mengacu pada akad-akad yang sudah dikenal dalam Islam, seperti wakalah, kafalah, hawalah, dan sebagainya. Dalam aplikasinya, ternyata terdapat ketidaksesuaian antara regulasi dan praktik di lapangan. Dalam beberapa kasus, didapatkan temuan bahwa beberapa produk tidak dijalankan sesuai aturan. Mulai dari ketidakpahaman nasabah terhadap akad, penerapan fee yang tidak sesuai dengan syariah, hingga beberapa kendala penerapan fatwa DSN.

Kata Kunci: Perbankan Syariah, Produk Jasa, Analisis Hukum

Pendahuluan

Perbankan syariah sebagai bagian dari dunia perbankan merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dan keuangan Islam. Dalam istilah internasional, perbankan syariah ini dikenal sebagai *Islamic Banking*. Istilah bank syariah, bank Islam, dan bank tanpa bunga adalah istilah yang sama untuk menunjuk lembaga keuangan yang operasional dan berbagai produknya dikembangkan berlandaskan syariah, khususnya berkaitan pelarangan praktik riba (bunga), kegiatan *maysir* (spekulasi), dan *gharar* (ketidakjelasan) (Muhammad, 2014 : 2)

Menurut Hirsanuddin (2008 : 11), tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan ini tidak lain sebagai upaya untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonomi umat Islam berlandaskan al-Qur'an dan as-Sunnah. Bank syariah dibentuk sebagai koreksi atas bank konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga yang dianggap oleh sebagian ulama sebagai riba. Oleh karena itu, bank syariah dioperasikan tidak menggunakan sistem bunga melainkan dengan sistem bagi hasil (Karim, 2006 : 203).

Keunggulan dan peluang bank syariah yang tidak dimiliki oleh bank konvensional tersebut tidak lantas menjadikan bank syariah tanpa persoalan. Nasabah dan masyarakat secara umum masih melihat bank syariah sama dengan bank konvensional karena margin yang harus dibayar oleh nasabah tak kalah tinggi dengan bunga. (Gemala Dewi, 2007 : 14). Tidak sebatas itu, produk-produk bank syariah pun tak luput dari permasalahan. Di dalam praktiknya, terdapat temuan-temuan yang bisa jadi akan mengurangi tingkat kepercayaan publik kalau saja dibiarkan berlanjut tanpa ada tindakan dari bank syariah. Selain itu, dalam perspektif syariah pun, perlu adanya tinjauan ulang atas implementasi akadnya sehingga tidak merugikan kedua belah pihak, baik pihak bank maupun nasabah.

Salah satu persoalan yang perlu mendapatkan perhatian adalah mengenai

praktik produk jasa, seperti *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, *rahn* dan sebagainya. Asumsi ini berasal dari indikasi adanya ketidaksesuaian antara regulasi dengan praktik di perbankan syariah. Hal tersebut, diakui ataupun tidak, merupakan salah satu titik lemah perbankan syariah. Padahal kunci kesuksesan perbankan syariah sangat tergantung dengan tingkat kepercayaan publik terhadap bank yang bersangkutan.

Tulisan ini hendak mengupas beberapa produk jasa yang dimaksud, termasuk landasan syariah dan regulasi yang menaunginya. Analisis hukum dilakukan untuk memetakan kesesuaian antara regulasi dan praktik, serta kendala dari implementasi dari regulasi tersebut di dunia perbankan syariah.

Produk Jasa Perbankan Syariah

Bank syariah sebagai lembaga keuangan tidak hanya berfungsi sebagai tempat menyimpan atau melaksanakan pembiayaan saja, tetapi juga melayani keperluan nasabah yang berkaitan dengan jasa perbankan syariah (PKES, 2008a : 20). Produk perbankan syariah di bidang jasa merupakan salah satu sektor pendapatan yang saat ini dikembangkan oleh bank-bank syariah. Pada bidang jasa ini, pihak bank mendapatkan pemasukan yang disebut *fee*.

Produk jasa perbankan syariah diatur oleh Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Agar dapat berjalan sesuai prinsip syariah, Peraturan Bank Indonesia No. 10/16/PBI/2008 menegaskan bahwa usaha pelayanan jasa perbankan syariah harus dilaksanakan dengan memenuhi ketentuan pokok hukum Islam, antara lain prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), dan universalisme (*alamiyah*), serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *zalim* dan obyek haram.

Produk bank syariah di bidang jasa (*fee based service*) itu antara lain sebagai berikut:

1. *Wakalah*

Wakalah (pemberian kuasa) secara umum

dapat diartikan sebagai suatu perjanjian dimana seseorang mendelegasikan atau menyerahkan suatu wewenang (kekuasaan) kepada orang lain untuk menyelenggarakan suatu urusan, dan orang lain tersebut menerima dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa (Anshori, 2009 : 163). Dalam bahasa lebih sederhana, *wakalah* berarti pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang diwakilkan (Antonio, 2001 : 120).

Di antara landasan syariah *wakalah* adalah dalil sebagai berikut :

Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya. (Qs. al-Baqarah [2] : 283)

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2010 tentang *Wakalah*, disebutkan ketentuan-ketentuan *wakalah* sebagai berikut:

1. Ketentuan tentang *wakalah* :
 - a. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
 - b. *Wakalah* dengan imbalan bersifat mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak.
2. Rukun dan syarat *wakalah* sebagai berikut :
 - a. Syarat-syarat *muwakkil* (yang diwakilkan)
 - 1] Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
 - 2] Orang mukallaf atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakili untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.
 - b. Syarat-syarat *wakil* (yang mewakili)
 - 1] Cakap hukum.
 - 2] Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
 - 3] Wakil adalah orang yang diberi amanat.

- c. Hal-hal yang diwakilkan
 - 1] Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili.
 - 2] Tidak bertentangan dengan syari'ah Islam.
 - 3] Dapat diwakilkan menurut syari'ah Islam.

Dalam aplikasinya, *wakalah* cocok untuk produk jasa berupa *Letter of Credit (L/C)* atau penerusan permintaan akan barang dalam negeri dari bank di luar negeri (*L/C ekspor*). Atas dasar prinsip *wakalah*, bank membuka *L/C* atas nama nasabah dengan meminta nasabah untuk menyetorkan dana yang cukup (100 %) dari besarnya *L/C* yang dibuka (PKES, 2008 b: 45). Setoran dana tersebut kemudian disimpan oleh bank dengan prinsip *wadiah* dan bank memungut *ujr* (*fee* atau komisi) sebagai kontraprestasi (Anshori, 2009 : 167). *Wakalah* juga dapat diterapkan untuk beberapa transaksi, seperti [1] Setoran Kliring; [2] Kliring Antar Kota; [3] RTGS; [4] Inkaso; [5] Transfer; [6] Transfer Valuta Asing; [7] Pajak Online; [8] Pajak Impor (Ascarya, 2012 : 245).

2. Kafalah

Menurut Syafi'i Antonio (2001 : 123), *kafalah* merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

Di antara landasan syariah *kafalah* adalah dalil sebagai berikut:

Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (Qs. Yusuf : 72)

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 11/DSN-MUI/IV/2011 tentang *Kafalah*, disebutkan ketentuan-ketentuan *kafalah* sebagai berikut:

1. Ketentuan tentang *kafalah*:
 - a. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
 - b. Dalam akad *kafalah*, penjamin dapat menerima imbalan (*fee*) sepanjang tidak memberatkan.
 - c. *Kafalah* dengan imbalan bersifat mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak.
2. Rukun dan syarat *kafalah* adalah sebagai berikut:
 - a. Pihak penjamin (*kafil*)
 - 1] Baligh (dewasa) dan berakal sehat.
 - 2] Berhak penuh untuk melakukan tindakan hukum dalam urusan hartanya dan rela (*ridha*) dengan tanggungan *kafalah* tersebut.
 - b. Pihak orang yang berutang (*ashil, makful 'anhu*)
 - 1] Sanggup menyerahkan tanggungannya (piutang) kepada penjamin.
 - 2] Dikenal oleh penjamin.
 - c. Pihak orang yang berpiutang (*makful lahu*)
 - 1] Diketahui identitasnya.
 - 2] Dapat hadir pada waktu akad atau memberikan kuasa.
 - 3] Berakal sehat.
 - d. Obyek penjaminan (*makful bihi*)
 - 1] Merupakan tanggungan pihak/orang yang berutang, baik berupa uang, benda, maupun pekerjaan.
 - 2] Bisa dilaksanakan oleh penjamin.
 - 3] Harus merupakan piutang mengikat (*lazim*), yang tidak mungkin hapus kecuali setelah dibayar atau dibebaskan.
 - 4] Harus jelas nilai, jumlah dan spesifikasinya.
 - 5] Tidak bertentangan dengan syari'ah (diharamkan).

Dalam aplikasinya di perbankan syariah, akad *kafalah* ini berupa produk bank garansi. Produk ini yaitu tindakan dari garantor (bank) untuk menjamin bahwa jika seseorang tidak

memenuhi kewajibannya, misalnya tidak membayar utang, si garantor tersebut yang akan melaksanakan/ mengambil alih kewajiban tersebut (Anshori, 2009 : 161).

Kafalah dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin kewajiban pembayaran. Bank dapat mempersyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn*. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip *wadiah*. Bank mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan (Fahrul Ulum, 2011 : 102).

3. Hawalah

Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Secara istilah, *hawalah* merupakan pemindahan beban utang dari orang yang berutang (*muhil*) menjadi tanggungan orang yang berkewajiban membayar utang (*muhal 'alaih*) (Anshori, 2009 : 153).

Di antara landasan syariah *hawalah* adalah dalil yang sebagai berikut:
Menunda membayar hutang bagi orang kaya adalah kezhaliman dan apabila seorang dari kalian hutangnya dialihkan kepada orang kaya, hendaklah dia ikuti. (HR. Bukhari dan Muslim)

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 12/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Hawalah*, disebutkan ketentuan-ketentuan tentang *hawalah* sebagai berikut:

- a. Rukun *hawalah* adalah: (1) *muhil*, yakni orang yang berutang dan sekaligus berpiutang; (2) *muhal* atau *muhtal*, yakni orang berpiutang kepada *muhil*; (3) *muhal 'alaih*, yakni orang yang berutang kepada *muhil* dan wajib membayar utang kepada *muhtal*; (4) *muhal bihi*, yakni utang *muhil* kepada *muhtal*; dan (5) *sighat* (ijab-qabul).
- b. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad).
- c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.

- d. *Hawalah* dilakukan harus dengan persetujuan *muhil*, *muhil/muhtal*, dan *muhil 'alaih*.
- e. Kedudukan dan kewajiban para pihak harus dinyatakan dalam akad secara tegas.
- f. Jika transaksi *hawalah* telah dilakukan, pihak-pihak yang terlibat hanyalah *muhtal* dan *muhil 'alaih*; dan hak penagihan *muhil* berpindah kepada *muhil 'alaih*.

Menurut Syafi'i Antonio (2001 : 127), akad *hawalah* dalam perbankan syariah dipraktikkan dalam beberapa produk sebagai berikut:

- a. *Factoring* atau Anjak Piutang, yakni para nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang itu kepada bank. Bank lalu membayar piutang itu dan menagihnya kepada pihak ketiga tersebut.
- b. *Post-Dated Check*, yakni bank bertindak sebagai juru tagih, tanpa membayarkan dulu piutang tersebut.
- c. *Bill Discount*, yakni produk yang serupa dengan *hawalah*. Bedanya, dalam *bill discount* ini, nasabah membayar *fee* kepada bank, sedangkan pembahasan tentang *fee* tidak didapati dalam *hawalah*.

4. *Rahn*

Menurut Syafi'i Antonio (2001 : 128), *rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana, *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.

Di antara landasan syariah *rahn* adalah dalil sebagai berikut:

Jika kamu dalam perjalanan (dan ber-mu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). (Qs. al-Baqarah [2] : 283)

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/

2002 tentang *Rahn*, disebutkan ketentuan-ketentuan tentang *rahn* sebagai berikut:

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *marhun*:
 - a. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.
 - b. Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 - c. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
 - d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

Dalam praktik perbankan, akad *rahn* ini dapat digunakan sebagai agunan tambahan pada pembiayaan yang berisiko tinggi. Akad ini juga dapat menjadi produk tersendiri untuk melayani kebutuhan nasabah guna keperluan yang bersifat jasa dan konsumtif, seperti pendidikan, kesehatan, dan sebagainya. Bank atau lembaga keuangan bukan bank tidak boleh menarik manfaat apapun kecuali biaya pemeliharaan atau keamanan barang yang digadaikan tersebut (Anshori, 2009 : 168).

5. Qardh

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dengan kata lain, meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fikih klasik, *qardh* dikategorikan dalam akad *tathawwu'* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial (Antonio, 2001 : 131).

Di antara landasan syariah *qardh* adalah dalil sebagai berikut: *Tidaklah seorang muslim memberi pinjaman kepada muslim yang lain dua kali kecuali, ia seperti menyedekahkannya sekali.* (HR. Ibnu Majah)

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Qardh*, disebutkan ketentuan-ketentuan tentang *qardh* sebagai berikut :

1. Ketentuan tentang *Qardh*:
 - a. *Qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.
 - b. Nasabah *qardh* wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama.
 - c. Biaya administrasi dibebankan kepada nasabah.
 - d. LKS dapat meminta jaminan kepada nasabah bilamana dipandang perlu.
 - e. Nasabah *qardh* dapat memberikan tambahan (sumbangan) dengan sukarela kepada LKS selama tidak diperjanjikan dalam akad.
 - f. Jika nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah disepakati dan LKS telah memastikan ketidakmampuannya, LKS dapat :
 - 1] memperpanjang jangka waktu pengembalian, atau
 - 2] menghapus (*write off*) sebagian atau seluruh kewajibannya.
2. Sanksi :
 - a. Dalam hal nasabah tidak menunjukkan keinginan mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya dan bukan karena ketidakmampuannya, LKS dapat menjatuhkan sanksi kepada nasabah.

- b. Sanksi yang dijatuhkan kepada nasabah sebagaimana dimaksud butir a dapat berupa — dan tidak terbatas pada — penjualan barang jaminan.

- c. Jika barang jaminan tidak mencukupi, nasabah tetap harus memenuhi kewajibannya secara penuh.

3. Sumber Dana :

- a. Bagian modal LKS;
- b. Keuntungan LKS yang disisihkan; dan
- c. Lembaga lain atau individu yang mempercayakan penyaluran infaqnya kepada LKS.

Dalam implementasinya di dunia perbankan, *qardh* ini dapat diterapkan sebagai berikut :

1. Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan bonafiditasnya, yang membutuhkan dana talangan segera untuk masa yang relatif pendek. Nasabah tersebut akan mengembalikan secepatnya sejumlah uang dipinjamnya itu.
2. Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dana karena, misalnya, tersimpan dalam bentuk deposito.
3. Sebagai produk untuk menyumbang usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. Guna memenuhi skema khusus ini telah dikenal suatu produk khusus, yaitu *al-qardh al-hasan*. (Antonio, 2001 : 133)

Analisis Hukum: Regulasi dan Praktik

Pada tahun 2010, Bank Indonesia melaksanakan Kajian Pemetaan tentang Fatwa DSN-MUI dan Identifikasi Kebutuhan Pasar Perbankan Syariah. Kajian ini dilakukan melalui survei kepada pelaku industri untuk memetakan fatwa DSN yang terkait produk perbankan syariah; tentang sejauhmana implementasi fatwa, fatwa apa saja yang terkendala dalam implementasinya, termasuk produk apa saja yang diperlukan industri yang memerlukan fatwa dan penegasan syariah yang belum

difatwakan DSN (Fahrul Ulum, 2011 : 114-115).

Dalam bidang jasa perbankan syariah, di antara hasil kajian tentang fatwa yang terkendala dalam implementasinya, disimpulkan sebagai berikut :

1. Wakalah

Dalam kajian yang dilakukan Bank Indonesia, tidak terdapat permasalahan yang berarti dalam implemetasi Fatwa DSN-MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2010 tentang *Wakalah*. Namun dalam praktiknya, misalnya pada produk asuransi pendidikan, masih ditemukan beberapa persoalan seperti tidak dicantumkannya ketentuan mengenai penempatan alokasi dana investasi pada akad *wakalah bi al-ujrah* secara tertulis, meski secara lisan hal tersebut disampaikan kepada nasabah (Kunnaenih, 2015).

2. Kafalah

Dalam kajian yang dilakukan Bank Indonesia, tidak terdapat permasalahan yang berarti dalam implemetasi Fatwa DSN-MUI No. 11/DSN-MUI/IV/2011 tentang *Kafalah*. Namun dalam praktiknya, masih sering ditemukan beberapa kendala di lapangan, seperti tidak adanya kesepahaman antara bank dan nasabah tentang prestasi yang dilakukan. Selain itu juga adanya kekurangan patuhan nasabah yang sudah jatuh tempo, namun tidak segera mengembalikan surat asli *kafalah* (Erli Nuryadi, 2008).

3. Hawalah

Fatwa DSN-MUI No. 12/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Hawalah* dalam implementasinya masih terkendala oleh berbagai peraturan teknis terkait secara komprehensif dan saat ini dalam proses penyusunan ketentuan dimaksud. (Fahrul Ulum, 2011 : 115). Dalam praktiknya, beberapa lembaga keuangan syariah diindikasikan tidak menerapkan kaidah *hawalah* ini seperti seharusnya, misalnya salah satu dari tiga pihak tidak mengetahui adanya akad *hawalah*, juga masih adanya *fee* yang dibebankan pada nasabah (Siti Fatimah, 2008).

4. Rahn

Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* dan No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas belum disosialisasikan secara meluas mengingat ada keinginan dari pihak perbankan untuk dapat memperoleh margin atas pembiayaan yang diberikan. Sementara di dalam fatwa disebutkan bahwa pendapatan bank hanya berasal dari *fee* atas penyimpanan barang *rahn*, dan ongkos yang besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan (Fahrul Ulum, 2011 : 116).

Dalam praktiknya, ditemukan beberapa lembaga keuangan syariah diindikasikan tidak menerapkan kaidah *rahn* ini seperti seharusnya, misalnya penetapan tarif *ujroh* yang secara substantif masih berdasarkan pinjaman, biaya administrasi yang ditentukan berdasarkan besarnya pinjaman, serta adanya penggabungan akad *rahn* dan *ijarah* (Galis Kurnia Afdhila, 2014).

5. Qardh

Fatwa DSN-MUI No. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Qardh* belum diimplementasikan dalam pembiayaan komersial dengan pertimbangan adanya *moral hazard* serta batasan ketentuan yang memungkinkan pelaksanaan transaksi tersebut. Dalam praktiknya, akad *qardh* dikombinasikan dengan akad lain sehingga terdapat optimalisasi penggunaan dana pihak ketiga dan pembagian hasil keuntungan dari pembiayaan dengan skema tersebut (*fee based income*) (Fahrul Ulum, 2011 : 116-117).

Dalam prakteknya, terdapat ketidaksesuaian antara regulasi dan implementasi di lapangan. Dalam akad dana talangan haji yang menggunakan akad *qardh wa al-ijarah*, misalnya, *ujrah telah ditentukan pihak bank berdasarkan jumlah talangan yang diberikan kepada nasabah. Padahal dalam praktek ijarah, jika ada tambahan atas pengembalian modal qardh itu adalah riba, dan riba telah jelas diharamkan dalam Islam* (Nur Halimah, 2008).

Kesimpulan

Bank syariah memiliki beberapa keunggulan yang tidak dimiliki bank konvensional.

Diantara keunggulan itu adalah produk bank syariah berlandaskan aturan syariah yang diatur oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Indonesia sebagai negara berpenduduk mayoritas muslim tentu merupakan pasar yang potensial apabila produk-produk perbankan syariah tersebut digarap secara profesional, kredibel, dan akuntabel.

Diakui atau tidak, beberapa bank syariah masih kurang patuh terhadap aturan yang dikeluarkan melalui fatwa DSN-MUI, sebagaimana beberapa temuan kasus di atas. Hal tersebut tentu saja merupakan salah satu kelemahan bank syariah di tingkat implementasinya. Agar pengembangan produk ini tidak melenceng dari rambu-rambu syariah, maka prinsip kepatuhan terhadap aturan harus tetap menjadi prioritas. Jika hal ini tidak dilakukan, maka justru akan menjadi bumerang tersendiri bagi perbankan syariah.

Selain itu, dalam aplikasinya di lapangan, diperlukan juga adanya kejelasan akad dalam setiap transaksi yang diketahui semua pihak yang terkait. Salah satu prinsip mu'amalah dalam Islam adalah adanya kejelasan akad yang tentunya akan berpengaruh pada hukum. Tidak jarang nasabah kurang memahami betul terhadap akad yang disetujuinya disebabkan minimnya pemahaman dan tidak adanya penjelasan yang gamblang dan detail dari pihak bank. Sebagian mereka menganggap bahwa yang terpenting transaksi yang dilakukannya dengan pihak bank dapat disetujui sehingga produk yang ditawarkan dapat mereka dapatkan. Padahal, dalam beberapa kasus, pihak bank kurang memenuhi aturan yang diterapkan terhadap produk mereka, baik dari segi landasan syariah maupun hukum positif di Indonesia. [α]

DAFTAR PUSTAKA

- Afdhila, Galis Kurnia. (2014). Analisis Implementasi Pembiayaan *Ar-Rahn* (Gadai Syariah) Pada Kantor Pegadaian Syariah Cabang Landungsari Malang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB UB* Vol. 2, No. 2, 2013/2014.
- Anshori, Abdul Ghofur. (2009). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. (2012). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Dewi, Gemala. (2007). *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Fatimah, Siti. (2008). Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek *Hiwalah* di BMT Bina Ihsanul Fikri (BIF) Gedongkuning Yogyakarta. Skripsi. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Fatwa DSN-MUI No. 10/DSN-MUI/IV/2010 tentang *Wakalah*.
- Fatwa DSN-MUI No. 11/DSN-MUI/IV/2011 tentang *Kafalah*.
- Fatwa DSN-MUI No. 12/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Hawalah*.
- Fatwa DSN-MUI No. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *Al-Qardh*.
- Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*.
- Halimah, Nur. (2008). Studi Analisis terhadap Praktek Akad *Qardh Wal Ijarah* Pada Pembiayaan Talangan Haji di Bank Syari'ah Mandiri Cabang Semarang. Skripsi. Semarang: IAIN Walisongo.
- Hirsanuddin. (2008). *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Genta Press.
- Karim, Adiwawan A. (2006). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kunnaenih. (2015). Penerapan Akad *Wakalah Bil Ujrah* Pada Produk Asuransi Pendidikan PT. Takaful Keluarga dan PT. BRIngin Life Syariah. Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.

- Muhammad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Nadya, Amla Eva. (2009). *Peluang dan Tantangan Pengembangan Produk Valas di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk*. Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- Nuryadi, Erli. (2008). "Analisa Pemberian Bank Garansi dalam Sistem Syariah (*Kafalah*) dan Pelaksanaannya Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk". Skripsi. Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah.
- PBI No. 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan Atas PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
- Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah. (2008a). *Bank-ku Syariah*. Jakarta: PKES Publishing.
- _____. (2008b). *Perbankan Syariah*. Jakarta: PKES Publishing.
- Susanto, Burhanuddin. (2008). *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UII Press.
- Ulum, Fahrul. (2011). *Perbankan Syariah di Indonesia, Dari Entitas, Pengawasan Hingga Pengembangannya*. Surabaya: CV. Putra Media Nusantara.
- UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah