

Drs H. Tadjuddin Malik, SH.,MH
M, Naim Fahmi, SE
Nurul Firdaus, SH.



Etika **PELAYANAN BISNIS**

PERBANKAN SYARIAH



Editor: Dr. H. Husain, S. Ag., MA

Islam memandang bumi dengan segala isinya sebagai Amanah Allah Swt kepada manusia untuk digunakan dengan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan bersama. Untuk mencapai tujuan suci ini Allah Swt memberikan petunjuk melalui para Rasulnya, yang meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, yaitu *akidah, akhlak dan Syariah*. Nilai-nilai Akidah dan akhlak bersifat konstan, sedangkan nilai-nilai Syariah senantiasa berubah sesuai dengan kebutuhan dan tingkat peradaban manusia pada masa kerasulan masing-masing, seperti disebutkan dalam QS- (Al Ma'idah : 48) "Untuk tiap-tiap umat di antara kamu, kami berikan aturan dan jalan yang terang".

Syariah Islam yang dibawa oleh rasul terakhir bersifat komprehensif dan universal, karena tidak ada lagi Syariah lain yang akan menyempurnakannya.

- Syariah Islam bersifat komprehensif berarti merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun social (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan antara manusia dengan Khaliq-nya, dan mengingatkan manusia secara terus-menerus mengenai tugasnya sebagai khalifah di muka bumi. Adapun muamalah diturunkan untuk menjadi *rules of the game* (aturan main) manusia dalam kehidupan social.
- Universal bermakna dapat diterapkan setiap waktu dan tempat sampai hari akhir nanti

Syariat Islam yang bersifat muamalah sebagai aturan main (*rules of the game*) dalam bidang ekonomi mengandung "*principles and variables*". Prinsip dalam sektor ekonomi khususnya perbankan seperti larangan riba, system bagi hasil, pengambilan keuntungan, pengenaan zakat, dan lain lain. Variable-variablenya adalah instrumen-instrumen untuk melaksanakan prinsip-prinsip tersebut, seperti aplikasi jual beli, modal kerja perbankan, penerapan asas musyarakat dan Mudharabah dalam investasi, penerapan bai' as-salam dalam pembangunan suatu proyek yang dibiayai oleh perbankan.

Tentang Penulis



Sebagai penulis utama buku ini Drs. H. Tadjuddin Malik, S.H., M.H. adalah seorang yang malang melintang dunia perbankan. Dia ahli bidang operasional perbankan (teknis dan managerial), Finance, bisnis and Law Consultant, pemeriksaan bank, menguasai Akuntansi (pemegang Buku tingkat A I, A2 dan B), managerial and Selling Skill serta Hukum Perdata Bisnis.



Editor Dr. H. Husain, S.Ag., MA yang biasa juga disapa Husain Alfulmasi aktif menulis dan mengajar tentang perbankan syariah. Sehari-hari dia fokus mengampu mata kuliah Hukum Ekonomi Syariah di STAIN Majene, Sulawesi Barat.



eureka
media aksara
Anggota IKAPI
No. 225/UTE/2021

☎ 0858 5343 1992
✉ eurekaediaaksara@gmail.com
📍 Jl. Banjaran RT.20 RW.10
Bojongsari - Purbalingga 53362

ISBN 978-623-120-001-3



9 786231 200013

ETIKA PELAYANAN BISNIS PERBANKAN SYARIAH

Penulis :

**Drs H. Tadjuddin Malik, SH.,MH
M, Naim Fahmi, SE
Nurul Firdaus, SH**

Editor :

Dr. H. Husain, S. Ag., MA



eureka
media aksara

PENERBIT CV. EUREKA MEDIA AKSARA

ETIKA PELAYANAN BISNIS PERBANKAN SYARIAH

Penulis : Drs. H. Tadjuddin Malik,SH.MH
Muhammad Naim Fahmi, SE
Nurul Firdaus, SH

Editor : Dr. H. Husain, S. Ag., MA

Desain Sampul : Eri Setiawan

Tata Letak : Uli Mas'uliyah Indarwati

ISBN : 978-623-120-001-3

Diterbitkan oleh : **EUREKA MEDIA AKSARA, DESEMBER 2023**
ANGGOTA IKAPI JAWA TENGAH
NO. 225/JTE/2021

Redaksi:

Jalan Banjaran, Desa Banjaran RT 20 RW 10 Kecamatan Bojongsari
Kabupaten Purbalingga Telp. 0858-5343-1992
Surel : eurekamediaaksara@gmail.com

Cetakan Pertama : 2023

All right reserved

Hak Cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh
isi buku ini dalam bentuk apapun dan dengan cara apapun,
termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman
lainnya tanpa seizin tertulis dari penerbit.

MUKADIMAH

Bismillahirrahmanirrahim

Syukur Alhamdulillah, telah bertambah satu referensi dalam bidang perbankan syariah dengan judul *Etika Pelayanan Bisnis Perbankan Syariah*. Judul buku ini berkaitan dengan pesatnya perkembangan ekonomi syariah yang ditandai dengan maraknya pertumbuhan institusi usaha dan lembaga keuangan bank dan *nonbank* yang menerapkan konsep syariah. Fenomena ini menggambarkan bahwa sistem ekonomi sedang menuju titik *fitrahnya*, yaitu kembali kepada sistem ekonomi *ilahiah*. Pengembangan ekonomi syariah akan berdampak pada peningkatan pangsa pasar keuangan syariah, khususnya system perbankan syariah.

System perbankan syariah bersifat universal, terbuka bagi seluruh rakyat Indonesia tanpa terkecuali. Sebuah sistem perbankan yang menghadirkan bentuk-bentuk aplikatif dari konsep ekonomi syariah yang dirumuskan secara bijaksana, dalam konteks kekinian permasalahan yang sedang dihadapi oleh bangsa Indonesia, dan dengan tetap memperhatikan kondisi sosio-kultural bangsa yang ditulis dalam perjalanan sejarahnya.

Kegiatan perekonomian Islam wajib berdasarkan prinsip *illahiyah*, artinya harta yang ada pada kita pada hakikatnya bukanlah milik manusia, melainkan titipan Allah *'azza wa jalla* agar dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya, demi kemaslahatan umat manusia yang ada pada planet bumi ini, yang pada gilirannya kita akan kembali kepada Allah *'azza wa jalla* untuk mempertanggungjawabkan sepak terjang kita ketika masih hidup di dunia.

Pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka *dual-banking system* atau sistem perbankan ganda dalam kerangka "Arsitektur Perbankan Indonesia" (API), untuk menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia. Sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional bersinergi mendukung mobilisasi dana masyarakat,

Melalui buku ini kita bisa mengetahui tentang Implementasi konsep Etika Pelayanan Bisnis Perbankan Syariah. Bank yang *sustainable* adalah bank berkelanjutan beroperasi dan selalu berusaha meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah, tidak menjadi kolaps atau jatuh bangkrut karena *financial mismanagement*. Untuk mencapai bank yang *sustainable*, tidak ada pilihan lain daripada sebuah kata tantangan “pelayanan” (*The service challenge*). Hal ini disebabkan karena kuatnya persaingan antara sesama bank. Sebuah bank konvensional mempunyai produk-produk yang sama jenisnya dengan bank konvensional lainnya, demikian juga bank bank syariah, produk-produk mereka yang termasuk prinsip syariah adalah sama dan yang berbeda hanyalah system pelayanannya dalam memasarkan produk-produknya. Pegawai ditantang untuk memberikan pelayanan yang memuaskan bagi nasabahnya, baik nasabah lama maupun nasabah baru, agar nasabahnya tetap setia menjadi nasabah bank Syariah. Pelayanan yang diberikan kepada nasabah **tidak boleh bebas nilai**, dalam arti penampilan pegawai putri dari *front office*, tidak berbusana “minor” yang dapat merangsang nasabah pria muda tertarik menikmati keelokan tubuh pegawai *front office* tersebut. Penampilan pelayan bank syariah hendaknya tetap berada di dalam koridor syariah, sangat tidak bijaksana jika bank kita dapat memuaskan nasabahnya dengan penampilan “adu hai”, tetapi membuat murkah Allah swt.

Penulis menawarkan suatu konsep pelayanan yang disebut *The service challenge* atau “System Pelayanan Mutu Terpadu”, yang menggabungkan nilai nilai pelayanan klasik dengan nilai-nilai pelayanan plus (*service plus*) serta nilai-nilai pelayanan prima.

Implementasi system pelayanan perbankan Syariah akan menghadapi 2 (dua) dilemma atau tantangan yang saling berlawanan, yaitu di satu sisi bank berhadapan dengan tantangan, harapan nasabah akan terpenuhinya “keinginan, kemauan dan kebutuhannya” dalam arti kebutuhan nasabah terpuaskan, dan di sisi lain adanya keterbatasan sumber daya manusia (pegawai bank syariah) yang memenuhi standar nilai-nilai Islam yang kriterianya sesuai dengan harapan nasabah, masih perlu dipertanyakan bagaimana sikap pegawai dalam memberikan pelayanan,

bagaimana penampilan pegawai yang melayani, bagaimana etiket pegawai dalam pergaulan dengan nasabah. Semua ini menjadi tugas pimpinan bank syariah untuk melakukan pendidikan dan pelatihan pegawai,

Buku kecil ini akan menjelaskan beberapa pengertian dasar dan pengertian operasional. Buku ini berjudul 'Etika Pelayanan Bisnis Perbankan Syariah'. Tujuan pengambilan judul dimaksud adalah agar para pengelola industrial perbankan syariah mau mencoba mendekati nilai-nilai yang ditawarkan Islam dalam melakukan pelayanan terhadap nasabah mereka. Buku ini akan menyajikan pembahasan bagaimana memberikan pelayanan kepada nasabah yang "nilai dasarnya" bersumber dari Al Qur'an dan Hadis. Selanjutnya turunan (*derivatif*) "nilai dasar" melahirkan "prinsip syariah" yang merupakan "Ije'ma" atau "nilai syariah" yang bersumber dari para ulama. Prinsip syariah ini tidak boleh bertentangan dengan "nilai dasar" dari Al Qur'an dan Hadis. Prinsip syariah akan menjadi dasar acuan dalam membahas "etika pelayanan bisnis perbankan berdasarkan prinsip syariah, yang selanjutnya akan membahas etika dalam memasarkan produk produk bank syariah, yang dimulai dari doa ekonomi sebagai esensi asal mula ilmu ekonomi. Sebagai seorang hamba Allah Swt wajib selalu memegang teguh nilai nilai *transcendental*, sehingga apa pun yang dilakukan tidak "bebas nilai". Segala bentuk konsep ekonomi liberal dan ekonomi Islam, baik berupa konsep pemikiran belaka (*utopis*), maupun konsep yang akan diimplementasikan (di aplikasikan) wajib bertitik tolak dari doa ekonomi yang tertuang dalam ayat berikut:

“Rabbanaa Atinaa, fiddunyaa hasanah, wa fil akhirati hasanatan, wakinaa azabannaar”

Terjemahan:

“Tuhan berilah kami kebahagiaan di dunia dan kebahagiaan di akhirat, dan lindungi kami dari *azab* neraka”.

Dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali. Oleh karenanya, buku ini perlu direspon dengan baik dalam rangka memperkaya khazanah kajian ekonomi perbankan syariah. Buku ini merupakan wujud konkrit dari kreativitas melalui pengembangan kajian keilmuan yang diharapkan banyak memberi manfaat untuk masyarakat dan bangsa. Aamiin.

Penulis,

Drs. H. Tadjuddin Malik, SH, MH

DAFTAR ISI

MUKADIMAH.....	iii
DAFTAR ISI	vii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Bank Sustainable	1
B. <i>The Service Challenge</i>	2
C. Beberapa Pengertian dasar	3
D. Beberapa Pengertian Operasional.....	6
BAB 2 NILAI-NILAI DASAR PERBANKAN SYARIAH.....	10
A. Sumber Nilai-Nilai Dasar Islam.....	10
B. Kandungan Nilai-Nilai Dasar Islam.....	12
E. Interaksi Nilai Nilai Dasar	14
F. Hirarkhi Nilai Nilai Dasar	15
G. Hubungan Antar Tataran Nilai.....	16
H. Prinsip Dasar Transaksi Perbankan Syariah.....	17
BAB 3 ISLAM DALAM BISNIS INDUSTRIAL	
PERBANKAN	18
A. Islam Bersifat Komprehensif dan Universal	18
B. System Kehidupan dan Sarana Kehidupan Secara umum, tugas kekhilafahan manusia	19
C. Pandangan Islam Terhadap Harta.....	20
BAB 4 KETENTUAN POKOK HUKUM ISLAM.....	24
A. Asas-asas Hukum Islam	24
B. Prinsip Muamalah.....	26
C. Prinsip Dasar Transaksi Syariah	27
D. Prinsip Syariah	27
BAB 5 LANDASAN HUKUM OPERASIONAL	29
A. Prinsip Operasional Perbankan Syariah	29
B. Prinsip Syariah dan Hukum Positif.....	30
C. Undang Undang dan Peraturan Bank Indonesia	30
BAB 6 KETENTUAN RIBA.....	33
A. Pengertian Riba	33
B. Jenis-Jenis Riba	35
C. Jenis-jenis Barang <i>Ribawi</i>	36

	D. Ketentuan Tukar-Menukar Antar Barang-Barang Ribawi.....	36
	E. Konsep Riba Dalam Perspektif Non Muslim	37
	F. Larangan Riba dalam Al Qur'an dan As-Sunnah.....	38
BAB 7	ETIKA PELAYANAN BISNIS PERBANKAN SYARIAH	42
	A. Perilaku Nabi Muhammand saw	42
	B. Karakteristik Syariah Marketing	44
	C. Akhlak <i>Marketer</i> Bank Syariah.....	47
	D. Sifat Sifat Pemasar (Marketer) Syariah	53
BAB 8	BISNIS PERBANKAN SYARIAH	56
	A. Prinsip Syariah.....	56
	B. Prinsip Dasar Transaksi Perbankan Syariah	57
	C. Tataran kaidah-kaidah sebagai Instrumental.....	57
	D. Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia ..	57
	E. Kegiatan Usaha Penghimpunan dan Penyaluran Dana.....	58
	F. Lalu Lintas Pembayaran (LLP) Perbankan dalam negeri	59
	G. Dasar Hukum Sistem Pembayaran Luar Negeri	59
	H. Kegiatan Lalu Lintas Pembayaran (LLP) Perbankan.	60
BAB 9	FUNGSI OPERASIONAL BANK SYARIAH.....	62
	A. Penghimpunan Dana.....	62
	B. Penyaluran Dana (Pembiayaan).....	62
BAB 10	SISTEM PELAYANAN PERBANKAN.....	77
	A. Karakteristik Produk Perbankan :.....	77
	B. Sistem Pelayanan Klasik	79
	C. Konsep Sistem Pelayanan Mutu Terpadu	79
	D. Alur Kerja Para Pelaku Sistem Pelayanan Perbankan Syariah	87
	E. Para Pelaku System Pelayanan.....	87
BAB 11	SISTEM PELAYANAN MUTU TERPADU	89
	A. Pengertian System Pelayanan Mutu Terpadu.....	89
	B. Konsep System Pelayanan Mutu Terpadu	90
BAB 12	THE SERVICE CHALLENGE UNTUK MENJADI BANK SUSTAINABLE	104
	A. Pengertian Bank <i>Sustainable</i>	104

	B. Konsep Pendekatan ‘Sustainablity’ Bank Syariah...	105
	C. <i>The Service Challenge</i>	108
	D. Apakah Kemauan Nasabah?.....	109
	E. Bagaimana Cara Memuaskan Nasabah?.....	109
	F. Apa Harapan Nasabah	110
BAB 13	TATA KRAMA PERGAULAN (ETIKET).....	117
	A. Pengertian Etiket	117
	B. Falsafah Tata Krama Pergaulan	117
	C. Dasar-Dasar Tata Krama Pergaulan.....	118
	D. Etiket Berkarya di Bank	119
	E. Manfaat Tata Krama Pergaulan	120
	F. Dasar-dasar Tata Krama	120
	G. Etiket Internasional	121
	H. Etiket berkenalan dan memperkenalkan oran lain .	122
	I. Etiket dalam Percakapan.....	124
	J. Tata Krama di Kantor	125
	K. Menciptakan Kepercayaan Nasabah	126
BAB 14	KONSEP MARKETING INDUSTRIAL PERBANKAN SYARIAH.....	130
	A. Karakteristik Produk Perbankan	130
	B. Pelayanan Customer Service	131
	C. Pemasaran Produk Produk Bank Syariah.....	132
	D. Seperti Apa System Pemasaran Bank Syariah?	133
	E. Prinsip-Prinsip Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah.....	139
	F. Pengembangan Prinsip Prinsip Marketing Syariah	140
	G. Marketer Bank Syariah	142
	H. Marketer Sebagai Pelaksana Pemasaran	143
BAB 15	PRINSIP AL MUDHARABAH	147
	A. Pengertian <i>Al Mudharabah</i>	147
	B. Aplikasi Akad <i>Mudharabah</i> Perbankan Syariah.....	151
	C. Incentive Compatible Constraints	155
	D. Jaminan Pembiayaan <i>Al Mudharabah</i>	156
BAB 16	PRINSIP MUSYARAKAH (SYIRKAH).....	158
	A. Prinsip <i>Syirkah</i>	158
	B. Landasan Hukum Syirkah.....	160

	C. Pandangan Mazhab Fiqih tentang Syirkah	162
BAB 17	PEMBIAYAAN IJARAH.....	163
	A. Pengertian <i>Ijarah</i>	163
	B. Jenis-Jenis <i>Ijarah</i>	163
	C. Objek <i>Ijarah</i>	165
	D. Pindahan Manfaat Sewa-Menyewa (<i>Al-Ijarah</i>) ...	165
	E. Perbedaan antara <i>Ijarah</i> dengan <i>Leasing</i>	166
	F. Pengalihan Kepemilikan Barang (IMBT).....	166
	G. Sumber Dana Pembiayaan <i>Al Bai' wal Ijarah</i> Muntahiyah Bit-Tamlik.....	167
BAB 18	JASA-JASA PELENGKAP (<i>FEE BASE SERVICE</i>)	168
	A. <i>Al-Wakalah</i>	168
	B. <i>Al-Kafalah (Garansi Bank)</i>	168
	C. <i>Hawalah (Alih Utang-Piutang)</i>	169
	D. Pembiayaan Akad <i>Al Qardh al Hasan</i>	169
	E. <i>Ar-Rahn</i>	169
	F. <i>Sharf</i>	170
	G. <i>Al Wadi'ah Al Amanah</i>	170
BAB 19	SYSTEM PEMBAYARAN NON TUNAI.....	171
	A. Sistem Pindah Bukuan Dana (<i>Overbooking</i>).....	171
	B. Transfer Antar Cabang Bank Yang Sama	173
	C. Bank Indonesia Real Time Gross Settlement (<i>BI-RTGS</i>).....	174
	D. Bank Indonesia Fast (<i>BI-Fast</i>)	180
BAB 20	SYSTEM KLIRING PERBANKAN DALAM NEGERI.....	183
	A. Dasar Hukum SKN-BI.....	184
	B. Beberapa Pengertian Dasar.....	184
BAB 21	SURAT-SURAT BERHARGA PERBANKAN SYARIAH	201
	A. Surat Berharga Syariah Negara (<i>SBSN</i>)	202
BAB 22	PEMBAYARAN TRANSAKSI LUAR NEGERI	204
	A. Ekspor dan Impor	204
	B. Pembayaran Hasil Ekspor Impor	206
	C. Skema, Jenis Pelayanan LLP-LN Syariah	207
BAB 23	LETTER OF CREDIT.....	208
	A. Pengertian Letter Of Credit	208

	B. Dasar Hukum Letter Of Credit	210
	C. Hubungan Hukum dalam Transaksi L/C	211
	D. Macam Macam Letter Of Credit	213
BAB 24	PARA PELAKU TRANSAKSI LETTER OF CREDIT .	233
	A. Importir (Pembeli).....	233
	B. Bank Pembuka L/C (<i>Opening bank;Issuing Bank</i>).....	234
	C. Bank Penerus L/C atau <i>Advising Bank</i>	234
	D. <i>Reimbursing Bank</i>	235
	E. Eksportir (Penjual)	236
	F. Pihak-pihak lain sebagai Pelaku Transaksi L/C	236
BAB 25	EKSPOR AN MENGGUNAKAN LETTER OF CREDIT	238
	A. Angka Pengenal Ekspor /Sementara (APE/S).....	238
	B. Harga Barang Ekspor dan Biaya-Biaya Pengangkutan.....	239
	C. Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB = Formulir E-3).....	240
	D. Ekspor Barang Dengan L/C	240
	E. Mekanisme Pembayaran Dokumen Ekspor.....	241
	F. Penyerahan Dokumen-dokumen ekspor	242
	G. Negosiasi wesel Ekspor	243
	H. <i>Discrepancies</i> Dokumen-Dokumen L/C	243
	I. Uniform Customs And Practice For Documentary Credits (UCP).....	244
BAB 26	IMPOR MENGGUNAKAN LETTER OF CREDIT ...	246
BAB 27	DOKUMEN DOKUMEN UTAMA EKSPOR-IMPOR.....	249
	A. <i>Bill Of Lading</i> (B/L).....	249
	B. <i>Jenis - Jenis B/L</i>	249
	C. <i>Bill of Exchange</i> (B/E) = <i>draft</i> = <i>wesel</i>	250
BAB 28	PEMBUKAAN L/C IMPOR	258
	A. Permohonan Pembukaan L/C.	258
	B. Formulir Pembukaan L/C	260
	C. Contoh Impor Barang dari Luar Negeri.....	262
BAB 29	PERDAGANGAN VALUTA ASING	264
	A. Pasar Valuta Asing.....	264
	B. Fungsi Pasar Valuta Asing	264

C. Para Pelaku Pasar Valuta Asing (Valas)	265
D. Foreign Exchange.....	266
BAB 30 TRAVELLER’S CHEQUE (TC)	270
A. Pelayanan Jasa Jasa Perbankan (Traveller’s Cheque).....	270
BAB 31 TRANSFER VALUTA ASING.....	274
A. Pendahuluan Transfer.....	274
B. Waktu yang Diperlukan Jika Mengirim Transfer ke Luar Negeri	275
BAB 32 COLLECTION (INKASSO)	278
A. Pengertian <i>Collection</i> atau Inkaso	278
B. Penyerahan Dokumen collection atau Inkasso	282
DAFTAR PUSTAKA.....	283
TENTANG PENULIS.....	286

BAB

1

PENDAHULUAN

A. Bank Sustainable

Sustainability adalah suatu tindakan untuk memenuhi kebutuhan kita tanpa mengorbankan kebutuhan generasi mendatang.¹ Bank yang *sustainable* adalah bank berkelanjutan beroperasi dan selalu berusaha meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah, tidak menjadi kolaps atau jatuh bangkrut karena *financial mismanagement*. Untuk mencapai bank yang *sustainable*, tidak ada pilihan lain daripada sebuah kata tantangan “pelayanan” (*The service challenge*). Hal ini disebabkan karena kuatnya persaingan dari sesama bank. Bank konvensional mempunyai produk-produk yang sama jenisnya, demikian juga bank syariah, produk-produk mereka yang termasuk prinsip syariah adalah sama dan yang berbeda hanyalah system pelayanannya dalam memasarkan produk-produknya. Pegawai ditantang untuk memberikan pelayanan yang memuaskan bagi nasabahnya, baik nasabah lama maupun nasabah baru, sehingga nasabah tetap setia menjadi nasabah bank syariah yang menjadi pilihan mereka. Pelayanan yang diberikan kepada nasabah **tidak boleh bebas nilai**, dalam arti penampilan pegawai putri dari *front office*, tidak berbusana “minor” yang dapat membuat nasabah pria muda tertarik menikmati keelokan tubuh pegawai *front office* tersebut. Penampilan pelayanan bank syariah hendaknya tetap berada di

¹ <https://indonesiasustainability.com>

BAB 2

NILAI-NILAI DASAR PERBANKAN SYARIAH

Pengkajian nilai-nilai dasar syariah dapat dilakukan terhadap tiga tataran (tingkatan) yang saling kait-mengait, yaitu:

1. Tataran (tingkatan) “nilai dasar”
2. Tataran (tingkatan) prinsip-prinsip syariah
3. Tataran (tingkatan) kaidah-kaidah/norma-norma atau akad-akad

Hubungan antara “nilai dasar”, prinsip syariah”, dan tataran kaidah-kaidah/ norma-norma jika digambarkan dalam sebuah segitiga; pada puncaknya ditempatkan nilai-nilai dasar, pada pertengahannya ditempatkan prinsip-prinsip Syariah dan terakhir bagian paling bawah ditempatkan kaidah/norma atau akad-akad Syariah. Akad-akad ini merupakan perjanjian antara bank dengan nasabahnya yang di dalamnya terdapat “nama” dan “nomor rekening” nasabah. Nama dan nomor rekening nasabah akan tampak setelah terjadi transaksi bisnis secara real. Uraian tataran-tataran sebagai berikut:

A. Sumber Nilai-Nilai Dasar Islam

1. “Nilai-nilai dasar Islam” bersumber dari Al Qur’an dan Hadis, ditempatkan pada puncak segitiga.
2. Prinsip-prinsip syariah atau asas-asas syariah bersumber dari Al Qur’an, Hadis dan Ij’ma, dan ditempatkan pada pertengahan segitiga.

BAB 3

ISLAM DALAM BISNIS INDUSTRIAL PERBANKAN

A. Islam Bersifat Komprehensif dan Universal

Islam memandang bumi dengan segala isinya sebagai amanah Allah Swt kepada *Sang Khalifah* (manusia) untuk digunakan dengan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan bersama. Untuk mencapai tujuan suci ini Allah Swt memberikan petunjuk kepada para rasulnya, meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia, yaitu *aqidah, akhlak dan syariah*. Nilai-nilai *aqidah* dan akhlak bersifat konstan, sedangkan nilai-nilai syariah seringkali berubah sesuai dengan kebutuhan dan taraf peradaban manusia yang berbeda-beda menurut masa kerasulan masing-masing²⁵, sebagaimana yang disebutkan dalam Al Qur'anul Karim, "*Untuk tiap-tiap umat di antara kamu, kami berikan aturan dan jalan yang terang*" (Al Ma'idah : 48)

Oleh karena itu, syariah Islam yang dibawa oleh rasul terakhir bersifat komprehensif dan universal, karena tidak akan ada syariah lain yang akan menyempurnakannya. Komprehensif berarti syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik *ritual* (ibadah) maupun *social* (*muamalah*). **Ibadah** diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan antara manusia dengan *Khaliq*-nya, dan mengingatkan manusia secara *continue* mengenai tugasnya sebagai *khalifah* di muka bumi. Adapun *muamalah* diturunkan untuk menjadi *rules of the game* (aturan main) manusia dalam

²⁵ M.Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. p 4

BAB 4

KETENTUAN POKOK HUKUM ISLAM

Bisnis bank syariah yang diinginkan, harus dapat memiliki asas-asas hukum, baik berupa asas hukum syariah maupun asas hukum positif sebagai berikut

Rachmadi Usman menulis dalam bukunya³¹ bahwa rumusan pengertian prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang Syariah. Lembaga yang berwenang menetapkan fatwa di bidang Syariah adalah adalah Majelis Ulama Indonesia (MUI), sedangkan pelaksanaannya adalah dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indo-nesia (DSN-MUI).

Pemenuhan prinsip syariah bagi bank syariah dilaksanakan dengan hal-hal ³² berikut :

A. Asas-asas Hukum Islam

Konsep bisnis syariah harus memiliki asas-asas yang Islami. menurut Rachmadi Usman bahwa di dalam hukum Islam dikenal 4 asas (penulis menambahkan 1 asas pertanggungjawaban ganda sehingga menjadi 5 asas) yang

³¹Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2012) P 117-p 118

³²Pasal 1 angka 12 Undang-undang No 21 Tahun 2008

BAB 5

LANDASAN HUKUM OPERASIONAL

A. Prinsip Operasional Perbankan Syariah

Fungsi penghimpunan dana dan penyaluran dana bank syariah harus berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan implementasinya berdasarkan hukum positif berupa “Peraturan Bank Indonesia³⁹. Sering juga disebut regulasi perbankan syariah misalnya regulasi penghimpunan dan penyaluran dana serta pelayanan jasa-jasa⁴⁰ Sebagai contoh pelaksanaan prinsip syariah dilaksanakan berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah.

“Prinsip Syariah” adalah aturan atau perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan bagi hasil (*al-mudharabah*) pembiayaan berdasarkan prinsip penyerta-an modal (*al-musyarakah*), prinsip jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (*al-murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*al-ijarah*). Prinsip *al-ijarah* yang memberikan adanya pilihan pemindahan

³⁹Undang Undang No 21 tahun 2008 dan *fatwa* Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

⁴⁰Peraturan Bank Indonesia No 10/16/PBI/2008 tentang *Perubahan* Peraturan Bank Indonesia No 9/19/PBI/2007. dan Surat Edaran Bank Indonesia.

BAB 6

KETENTUAN RIBA

Muhammad Syafi’I Antonio, menulis dalam bukunya tentang riba⁴², antara lain :

A. Pengertian Riba

Riba adalah mengambil tambahan dari harta pokok atau modal secara *batil*. Ada beberapa pendapat dalam menjelaskan riba, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara *batil* atau bertentangan dengan prinsip *muamalah* dalam Islam, sebagaimana ayat ayat Al Qur’an berikut

1. Menurut Al Qur’an, QS (An-Nisaa’ : 29)’

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil.

2. Menurut Ibnu al-Arabi al Maliki

Di dalam kitab Ibnu al-Arabi al Maliki, Ahkam Al-Qur’an, menjelaskan “pengertian riba” secara bahasa adalah tambahan, namun yang dimaksud dalam ayat Al Qur’an yaitu setiap penambahan yang diambil tanpa ada-nya satu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan syariah”. Yang dimaksud dengan transaksi pengganti atau penyeimbang yaitu transaksi bisnis atau transaksi komersil

⁴²Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. p37- p40

BAB 7

ETIKA PELAYANAN BISNIS PERBANKAN SYARIAH

Etika dalam pelayanan bisnis perbankan syariah, khusus-nya pemasaran produk-produk perbankan syariah akan diuraikan menurut prospektif Islam atau syariah. Etika di sini menyangkut **norma-norma** budaya, agama, hukum, susila, adat istiadat dan lain lain. Konsep etika yang dipaparkan dalam tulisan ini bersumber dari perilaku nabi Muhammad saw sebagai panutan seluruh ummat Islam sebelum menjadi nabi, sahabat nabi, tabi'in dan para ulama Islam, sebagai berikut:

A. Perilaku Nabi Muhammad saw

Bisnis Syariah atau bisnis Islam adalah bisnis yang santun, bisnis yang penuh kebersamaan dan penghormatan atas hak masing-masing, sebagaimana yang dilakukan dalam bisnis oleh Rasulullah Saw. Perilaku nabi Muhammad saw yang dapat dicontoh oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bisnis Syariah ada 7 (tujuh) macam⁵³, khususnya *marketer*, yaitu:

1. Syariah *Marketer*,

Rahasia keberhasilan Rasulullah saw dalam perdagangan adalah sikap **jujur** dan **adil** dalam mengadakan hubungan dagang dengan para pelanggan. Berpegang teguh pada kebenaran, kejujuran, dan sikap **amanah** serta sekaligus memperoleh keuntungan yang optimal. Beliau pernah berkata berdaganglah kamu, sebab dari sepuluh bagian

⁵³M. Syakir Sula Menulis dalam buku *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006), P 67

BAB 8

BISNIS PERBANKAN SYARIAH

Bisnis syariah pada bank syariah diartikan sebagai usaha yang dilakukan oleh bank syariah berdasarkan prinsip syariah. Segala aktivitas bisnis perbankan syariah harus berdasarkan prinsip syariah, tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip syariah, seperti seorang pejabat atau karyawan bank yang suka menjanjikan hal-hal yang kemudian tidak dipenuhi, melebih-lebihkan nilai suatu produk. Pejabat dan karyawan harus berakhlak syariah. Di dalam undang-undang perbankan terdapat pengertian prinsip syariah⁷⁴ sebagai berikut:

A. Prinsip Syariah

Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana misalnya nasabah menyimpan dana pada bank Syariah dalam bentuk giro, tabungan *wadiah* atau giro, tabungan *mudharabah* dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan bagi hasil (*al-mudharabah*) pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*al-musyarakah*), prinsip jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (*al-murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip “sewa murni tanpa pilihan” (*al-ijarah*), juga *al-ijarah* dapat memberikan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang

⁷⁴Berdasarkan Pasal 1 (angka 13) UU No 7/1992 tentang perbankan yang diubah oleh UU No. 10/1998.

BAB 9

FUNGSI OPERASIONAL BANK SYARIAH

A. Penghimpunan Dana

1. Fungsi menghimpun dana *wadiah*, misalnya giro dan tabungan
2. Fungsi menghimpun dana *mudharabah* misalnya, *giro mudharabah*, tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. *Mudharabah* terdiri dari dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

B. Penyaluran Dana (Pembiayaan)

Objek pembiayaan Bank Syariah dapat digolongkan menjadi 2 jenis, yaitu akad-akad yang objeknya menawarkan pendapatan (*return*) yang relatif pasti dan digolongkan ke dalam *Natural Certainty Contract (NCC)* dan akad-akad yang objeknya tidak menawarkan *return* yang pasti dan digolongkan ke dalam *Natural Uncertainty Contract (NUC)*

1. Akad-akad pembiayaan *Natural Certainty Contract (NCC)*⁸⁰
Di dalam akad pembiayaan usaha yang dikategorikan *Natural Certainty Contract (NCC)* dikenal adanya “teori pertukaran” dengan hasil pendapatan dikategorikan sebagai “margin keuntungan”. *NCC (Natural Certainty Contracts)* meliputi akad-akad kelompok pembiayaan *al murabahah* dan akad-akad kelompok pembiayaan *al ijarah* yaitu:

⁸⁰Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* p 51

BAB 10

SISTEM PELAYANAN PERBANKAN

A. Karakteristik Produk Perbankan⁹⁰ :

Dalam memberikan pelayanan transaksi kita harus mengenal karakteristik produk produk perbankan seperti :

1. *Tangibles* (berwujud)

Tangibles, (nyata dan jelas). Bukti fisik yang harus dimiliki oleh bank (karyawan bank), seperti gedung, perlengkapan kantor, daya tarik karyawan, sarana komunikasi. Bukti fisik ini harus terlihat menarik dan modern, “lay out” ruangan, kenyamanan nasabah di dalam ruangan.

2. *Responsiveness* (cepat tanggap)

Responsiveness (*cepat tanggap*), adanya keinginan dan kemauan karyawan bank untuk memberikan pelayanan kepada nasabah tanpa pandang bulu. Seluruh karyawan dari level terendah sampai tertinggi harus mampu tanggap terhadap apa yang dibutuhkan oleh nasabah

3. Assurance (kepercayaan diri, kepastian)

Adanya kepercayaan diri bahwa karyawan memiliki pengetahuan, kompetensi, kesopanan, dan perilaku yang dapat dipercaya agar nasabah yakin atas transaksi yang mereka lakukan benar dan tepat sasaran. Karyawan bank harus memahami semua produk yang dikeluarkan oleh bank

⁹⁰M.Nur Rianto Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*(Bandung; Alfaberta,2010) P 197

BAB 11 | SISTEM PELAYANAN MUTU TERPADU

A. Pengertian System Pelayanan Mutu Terpadu

System adalah suatu kumpulan atau himpunan dari suatu unsur, komponen, atau variabel yang terorganisasi saling berintraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu⁹². System berasal dari Bahasa latin (*systema*) dan Bahasa Yunani (*sustema*) adalah suatu kesatuan yang terdiri atas komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi, atau energi untuk mencapai suatu tujuan⁹³

Pelayanan diartikan sebagai aktivitas seseorang, atau sekelompok orang atau organisasi baik langsung maupun tidak langsung guna memenuhi kebutuhan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pelayanan berarti membantu menyiapkan (mengurus) apa-apa yang diperlukan seseorang⁹⁴

Mutu adalah ukuran yang dibuat oleh konsumen atas produk dilihat dari segala dimensi, untuk memenuhi tuntutan kebutuhan, keamanan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia

⁹²Sutabri (2012:3).<https://bpakhm.unp.ac.id>>konsep . Diakses tanggal 13 Desember 2022

⁹³<https://id.m.wikipedia.org>>wikipedia Bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas.diakses tgl 13-12-2022

⁹⁴<https://repository.radenintan.ac.id>>pdf. Diakses tanggal 13 Desember 2022

BAB 12

THE SERVICE CHALLENGE UNTUK MENJADI BANK SUSTAINABLE

A. Pengertian Bank *Sustainable*

Sustainable (berkelanjutan) adalah suatu tindakan untuk memenuhi kebutuhan kita tanpa mengorbankan kemampuan generasi mendatang untuk memenuhi kebutuhan sendiri¹⁰⁴. Bank yang *sustainability* adalah bank berkelanjutan beroperasi, selalu meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah, tidak menjadi kolaps atau jatuh (KBBI) bangkrut. Untuk mencapai keadaan ini, maka tidak ada pilihan lain daripada sebuah kata tantangan ‘pelayanan’ (The service challenge). Hal ini disebabkan karena kuatnya persaingan dari sesama bank, yang boleh dikatakan bahwa seluruh perbankan mempunyai produk-produk yang akan dipasarkan adalah sama (khususnya bank Syariah), yang berbeda hanyalah system pelayanannya atau system pemasaran produknya bukan produknya, tapi pegawai yang memberikan pelayanan memuaskan nasabah, sehingga mereka setia menjadi nasabah bank yang bersangkutan. Penulis berusaha mencoba melakukan kajian keinginan nasabah atau harapan yang **tidak bebas nilai** yang dapat memuaskan nasabah. Pendekatan pelayanan nasabah dari segi marketer atau pegawai yang memberikan pelayanan, dan menitik beratkan apa kemauan nasabah dalam bisnis perbankan. Lebih ideal jika dapat diterapkan “spiritual marketing” atau pemasaran produk yang religious.

¹⁰⁴ <https://indonesiasustainability.com>

BAB 13

TATA KRAMA PERGAULAN (ETIKET)

A. Pengertian Etiket

Tata Krama Pergaulan atau istilah populernya “Etiket” (bahasa Perancis *Etiquette*) diartikan sebagai “sopan santun” dalam pergaulan yang menjadi adat istiadat dan kebiasaan-kebiasaan yang dianggap baik oleh kebanyakan orang di dalam masyarakat.

1. Pengertian “etiket” berbeda dengan “etika”
2. Pengertian etiket tidak sama dengan etika, tetapi sama-sama pentingnya.
3. Etiket menyangkut **sopan santun** dalam pergaulan, sedangkan **etika** menyangkut **norma-norma** budaya, agama, hukum, susila dan lain lain.
4. Setiap orang diharapkan bertindak sopan dan menyenangkan terhadap sesama, baik kepada orang tua, keluarga sendiri, handai taulan, atasan, guru, rekan kerja, tamu bahkan kepada (pesuruh, pembantu rumah tangga, tukang becak/ojek dan sebagainya).
5. Tata Krama yang baik adalah tingkah laku dan tindakan berdasarkan perhatian akan perasaan dan kepentingan orang lain.

B. Falsafah Tata Krama Pergaulan

Bertingkah laku dan bertutur kata terhadap orang lain, seperti apa yang anda harapkan dari orang lain untuk diri anda sendiri”.

BAB

14

KONSEP MARKETING INDUSTRIAL PERBANKAN SYARIAH

A. Karakteristik Produk Perbankan¹⁰⁹

Dalam memberikan pelayanan transaksi, terlebih dahulu kita harus mengenal karakteristik produk produk perbankan, demikian pula halnya produk-produk bank syariah. seperti :

1. Tangibles

Tangibles, arti nya nyata dan jelas, merupakan bukti fisik yang harus dimiliki oleh bank (karyawan bank), seperti gedung, perlengkapan kantor, daya tarik karyawan, sarana komunikasi. Bukti fisik ini harus terlihat menarik dan modern, “*layout*” ruangan, kenyamanan nasabah di dalam ruangan.

2. Responsitivitas (tanggap)

Responsitivitas (tanggap), adanya keinginan dan kemauan karyawan bank untuk memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah tanpa pandang bulu. Seluruh karyawan dari level terendah sampai tertinggi harus mampu tanggap terhadap apa yang dibutuhkan oleh nasabah

3. Assurance (kepercayaan diri),

Dengan adanya kepercayaan diri karyawan bahwa karyawan memiliki pengetahuan, kompetensi, kesopanan, dan perilaku yang dapat dipercaya agar nasabah yakin atas transaksi yang mereka lakukan benar dan tepat sasaran. Karyawan bank harus memahami semua produk yang

¹⁰⁹M.Nur Rianto Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, P 197

BAB 15

PRINSIP *AL* *MUDHARABAH*

A. Pengertian *Al Mudharabah*

Al Mudharabah” adalah suatu kontrak kemitraan (*partnership*) yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama”.

M Syafi’I Antonio¹¹⁸ menjelaskan bahwa *al mudharabah* berasal dari bahasa Arab *dardh* yang berarti berjalan di atas atau bepergian di muka bumi. Pada zaman dahulu *dharib* harus bepergian jauh di muka bumi untuk melakukan kegiatan komersil dengan maksud untuk mencari keuntungan.

Dalam bahasa hukum, *al mudharabah* berarti suatu kontrak kerjasama dari salah satu mitra (yaitu pemilik) yang berhak mendapatkan bagian keuntungan sebagai pemilik barang, ia disebut *rabbimal* dan mitra lainnya berhak mendapat bagian keuntungan atas pekerjaannya yang disebut *dharib* (pengelola). Ia memperoleh kesempatan untuk menggunakan modal berdasarkan kebijaksanaannya sendiri dan partisipasi atasan (pemberi modal).

Pihak pertama, supplier atau pemilik modal disebut *mudharib*, pihak kedua, pemakai atau pengelola, disebut *dharib*. Pengertian *mudharib* menurut pakar syariah orang Indonesia,

¹¹⁸ M.Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, P 95

BAB 16

PRINSIP MUSYARAKAH (SYIRKAH)

A. Prinsip *Syirkah*

Prinsip *musyarakah* atau *syirkah* adalah salah satu Instrumental berupa akad akad yang merupakan turunan (*derivative*) dari prinsip syariah.

1. Hukum Prinsip *Syirkah*

Syirkah hukumnya *mubah*¹²⁸. Ketika Muhammad saw diutus oleh Allah swt menjadi rasul, orang-orang pada masa itu telah *bermuamalat* dengan cara *bersyirkah* dan Nabi Muhammad s.a.w membiarkannya. Rasulullah s.a.w bersabda sebagaimana diriwayatkan oleh Abu Hurairah r.a: Allah 'Azza Wa Jalla telah berfirman; Aku adalah pihak ketiga dari dua pihak yang *bersyirkah* selama salah satunya tidak mengkhianati yang lainnya. Kalau salah satunya khianat, aku keluar dari keduanya. (H.R Abu Dawud, Al-Baihaqi dan Ad Daruquthni). Imam Bukhari meriwayatkan bahwa Abu Manhal pernah mengatakan , “aku dan rekan, bagianku digunakan untuk membeli sesuatu dengan cara tunai dan utang.” Kemudian kami bertanya kepada Rasulullah Nabi Muhammad s.a.w tentang tindakan kami. Beliau menjawab: “barang yang diperoleh secara tunai silakan kalian ambil. Sedangkan yang diperoleh secara utang, silakanlah kalian bayar” . Hukum melakukan *syirkah* dengan kafir *Zimmi*

¹²⁸ M.Shiddiq Al-Jawi. Fissilmi kaffah.com. (H.R Abu Dawud, Al-Baihaqi dan Ad Daruquthni)

BAB 17

PEMBIAYAAN IJARAH

A. Pengertian *Ijarah*

Menurut Fatwa “Dewan Syariah Nasional” (DSN)¹³⁴, *ijarah* adalah akad perpindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Menurut Adiwarmarman A. Karim *ijarah* didefinisikan sebagai hak untuk memanfaatkan barang/jasa dengan membayar imbalan tertentu. Muhammad Syafi’i Antonio mengutip Muhammad Rawas Qal’aji menjelaskan bahwa *Al ijarah* adalah perpindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

B. Jenis-Jenis *Ijarah*

Al Ijarah terdiri dari 3 (tiga) jenis:

1. *Ijarah Murni*, yaitu

Ijarah dalam bentuk jasa yang tidak memperhitungkan kinerja pemberi jasa. Akad *ijarah* ini merupakan kontrak yang digunakan untuk mendapatkan manfaat barang dan/atau jasa tanpa terjadi pemindahan kepemilikan barang dan/atau jasa. Sewa atau insentif *ijarah* jenis ini diberikan tanpa memperhitungkan kinerja penyewa, misalnya upah buruh

¹³⁴ Adiwarmarman A. Karim *Bank Islam, analisis Fiqih dan Keuangan*, P 101

BAB 18

JASA-JASA PELENGKAP (*FEE BASE SERVICE*)

A. *Al-Wakalah*

Al Wakalah adalah suatu akad yang mengatur ketentuan meminjamkan jasa atau melakukan sesuatu sesuai keterampilan yang meminjamkan jasa untuk orang lain. Pengertian yang lebih luas dapat diartikan sebagai mandat dari yang diwakili, misalnya pembukaan L/C, transfer, inkaso., bilamana dana nasabah tidak mencukupi, maka penyelesaian L/C (*settlement L/C*) dapat dilakukan dengan pembiayaan *murabahah, salam, ijarah, mudharabah* atau *musyarakah*.

B. *Al-Kafalah (Garansi Bank)*

Kafalah adalah suatu akad yang mengatur ketentuan tentang persiapan diri untuk melakukan sesuatu kewajiban bila terjadi sesuatu hal pada pihak yang dijamin. *Kafalah* atau bank garansi syariah adalah akad pemberian jaminan dari bank syariah kepada pihak lain. Pihak bank syariah bertanggung jawab atas pembayaran kewajiban yang menjadi hak penerima jaminan, misalnya bank garansi atas pelaksanaan pekerjaan nasabah yang diterbitkan oleh bank syariah. Bank garansi ini merupakan jaminan pembayaran yang diberikan oleh bank syariah kepada pihak ketiga (penerima jaminan) atas pemenuhan kewajiban nasabah bank syariah selaku pihak yang dijamin, bila terjadi *wanprestasi*.

BAB 19

SYSTEM PEMBAYARAN NON TUNAI

A. Sistem Pemindah Bukuan Dana (*Overbooking*)

Kegiatan pembayaran utang piutang atau lainnya melalui pemindah bukuan dengan menggunakan warkat bank seperti warkat bilyet giro, cek, nota debit, kartu debit ATM (Automated Teller Machine) dan ATM credit meningkat sangat tajam. Pelayanan bank terhadap nasabah melalui sistem pembayaran pemindah-bukuan termasuk sistem pelayanan yang sederhana, tidak serumit dengan sistem pembayaran yang lain seperti sistem pembayaran melalui kliring, sistem pembayaran melalui sistem *BI-RTGS*, sistem *transfer* dana luar negeri, sistem pembayaran melalui "*Letter of Credit*" (L/C). Berikut sebagai ilustrasi sistem pemindah bukuan dana antar rekening nasabah dalam suatu cabang bank yang sama dengan menggunakan warkat cek, bilyet giro atau nota debit, **misalnya**, Nasabah Anton, giro *wadiah adh dhamana* No 0234-13579 dari Bank Syariah Indonesia Pondok Indah melakukan transaksi jual-beli barang-barang dagangan berupa barang-barang konfeksi dengan nasabah giro *wadiah adh dhamana* atas nama Bimo 0234-24680 dari Bank Syariah Indonesia Pondok Indah juga. Anton sebagai pembeli dan Bimo sebagai penjual grosir. Anton membeli barang-barang konfeksi milik Bimo seharga Rp 100 juta dan menyerahkan 1 (satu) lembar cek no.seri y23456 dan 1 lembar bilyet giro no. seri z65432 BSI Pondok Indah masing-masing bernilai Rp 50 juta kepada Bimo. Oleh Bimo kedua warkat non tunai tersebut disetorkan ke rekening giro *wadiahnya* pada Bank

BAB 20

SYSTEM KLIRING PERBANKAN DALAM NEGERI

Media yang digunakan dalam sistem pembayaran non tunai yang sangat menonjol di era pertumbuhan ekonomi saat ini adalah media kliring. Kliring merupakan transfer debit (kliring debit) dan transfer kredit (kliring kredit) melalui dua tahapan, yaitu kliring penyerahan dan kliring pengembalian.

Perkembangan warkat dari hari ke hari melalui media kliring meningkat sangat signifikan, sehingga memaksa perbankan menggunakan sarana komputer berteknologi tinggi dalam proses pengolahan warkat kliring. Sarana berupa *hardware* dan *software* dalam rangka implementasi “Sistem Kliring Nasional- Bank Indonesia” (SKN-BI) telah ditempatkan baik pada setiap bank peserta dan bank “Penyelenggara Lokal Kliring” (PKL), maupun pada “Penyelenggara Kliring Nasional Bank Indonesia” (PKN BI).

Managemen Resiko telah diterapkan dengan mengacu padamanagemen resiko dalam penyelenggaraan kliring yang bersifat *multilateral netting*, sesuai dengan *Core Principles for systemically important payment System* yang diterbitkan oleh Bank of

¹³⁷ Bahan Pembahasan bersumber dari Peraturan Bank Indonesia No 7/18/2005 tentang SKN-BI, PBI No. 12/05/2010 tentang SKN-BI, PBI No 11/30/2005 tentang FLIS, PBI No 10/11/2008 tentang SBIS, UU NO 19 tahun 2008 tentang SBSN. UU No 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia, dan data Publikasi Bank Indonesia melalui internet, Publikasi dari Bagian Edukasi Bank Indonesia, Bagian Penyelenggaraan Setelmen - DASP, Biro Pengembangan Sistem Pembayaran Nasional, data diolah, dimodifikasi

BAB 21

SURAT-SURAT BERHARGA PERBANKAN SYARIAH

Sertifikat Bank Indonesia Syariah yang selanjutnya disebut SBIS adalah surat berharga berdasarkan prinsip syariah berjangka waktu pendek dalam mata uang rupiah yang diterbitkan oleh Bank Indonesia.

1. Transaksi *Repurchase Agreement* SBIS yang selanjutnya disebut *Repo SBIS* adalah transaksi pemberian pinjaman oleh Bank Indonesia kepada BUS atau UUS dengan agunan SBIS (*collateralized borrowing*).
2. Sertifikat Bank Indonesia Syariah disingkat SBIS adalah surat berharga yang diterbitkan dan dijual oleh Bank Indonesia kepada bank-bank Syariah (masyarakat) untuk menarik sebagian uang yang beredar di dalam masyarakat, apabila jumlah uang yang beredar melebihi di atas yang telah ditentukan Bank Indonesia, maka BI menjual surat-surat berharga yang dimiliki termasuk SBIS, (kontraksi monoter), sehingga uang rupiah masuk ke Bank Indonesia, dan sebaliknya jika uang yang beredar di dalam masyarakat berkurang dari yang telah ditentukan dan daya beli masyarakat sudah menurun atau sudah terjadi stagnasi ekonomi, maka Bank Indonesia membeli surat-surat berharga, termasuk SBIS dari masyarakat (perbankan syariah), sehingga uang rupiah yang beredar di dalam masyarakat bertambah (ekspansi monoter).

BAB 22 | PEMBAYARAN TRANSAKSI LUAR NEGERI

A. Ekspor dan Impor

Dewasa ini hampir tidak ada lagi suatu negara di dunia yang dapat memenuhi kebutuhannya dari hasil produksi negaranya sendiri, baik negara kecil maupun negara besar, negara yang perekonomiannya sudah maju ataupun masih terbelakang, secara langsung atau tidak langsung membutuhkan pelaksanaan pertukaran barang dan atau jasa antara satu negara dengan negara lainnya. Oleh karena itu, antara negara-negara yang terdapat di dunia perlu terjalin suatu hubungan perdagangan untuk memenuhi kebutuhan tiap-tiap negara tersebut.

Transaksi perdagangan luar negeri yang lebih dikenal dengan istilah ekspor impor, pada hakikatnya adalah suatu transaksi sederhana yang tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat tinggal atau berdomisili di negara-negara yang berbeda. Namun dalam pertukaran barang dan jasa yang menyeberangi lautan ataupun daratan ini tidak jarang timbul berbagai masalah yang kompleks antara para pengusaha yang mempunyai bahasa, kebudayaan, adat istiadat, dan cara yang berbeda-beda.

Pengaruh keseluruhan dari perdagangan ekspor impor ini adalah untuk memberikan keuntungan bagi negara-negara yang mengimport dan mengekspor. Transaksi ekspor impor secara langsung berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi dari negara-negara yang terlibat di dalamnya. Bagi perekonomian

BAB 23

LETTER OF CREDIT

A. Pengertian Letter Of Credit¹⁶³

Pengertian *Letter of Credit* secara umum merupakan suatu pernyataan dari *issuing bank* atas permintaan importir yang merupakan nasabah dari *issuing bank* tersebut, untuk menyediakan dana dan membayar sejumlah uang tertentu untuk kepentingan pihak ketiga (eksportir) bila syarat-syarat yang diminta importir dapat dipenuhi oleh eksportir. Pembukaan L/C oleh importir dilakukan melalui bank yang disebut *opening bank* atau *Issuing Bank*. L/C digunakan untuk membiayai transaksi perdagangan internasional, tetapi bukan merupakan garansi (*guarantee*) atau surat berharga yang dapat dipindahtangankan (*negotiable instrument*). *Letter of Credit (L/C)* merupakan suatu janji akan dilakukannya pembayaran, apabila dan setelah terpenuhi syarat-syarat tertentu yang telah dituangkan ke dalam L/C." Penulis ikut memberikan pengertian operasional untuk memperluas wawasan pengertian *Letter of Credit*, bahwa di dalam perdagangan Internasional (ekspor- import) pembeli dan Penjual berada di tempat yang berjauhan dan mungkin belum saling mengenal atau belum pernah bertemu. Pengiriman barang memakan waktu lama, prosedur dan peraturan yang berbeda-beda antara negara penjual dan negara pembeli. Dalam keadaan seperti itu, terdapat

¹⁶³ Thomas Suyatno dkk, *Lalu Lintas Pembayaran (LLP) Dalam dan Luar Negeri*, P 64 - P 81

BAB

24

PARA PELAKU TRANSAKSI *LETTER OF CREDIT*⁹⁰

Beberapa pihak yang berkepentingan dalam pelaksanaan pembukaan *Letter of Credit*, yaitu:

A. Importir (Pembeli)¹⁹¹

Merupakan pihak yang melaksanakan transaksi jual beli dengan penjual/eksportir. Pihak Importir mengajukan permintaan pembukaan L/C kepada bank pembuka (*issuing bank/opening bank*) untuk atas nama eksportir, setelah memenuhi syarat-syarat yang berlaku untuk melakukan transaksi ekspor impor. Kewajiban-kewajiban importir, antara lain:

1. Mengirim surat kepada eksportir di luar negeri.
2. Menerima surat balasan dari eksportir berikut brosur.
3. Menyiapkan permintaan pembukaan L/C (*opening bank*).
4. Menyiapkan uang pembayaran tunai kepada *opening bank*.

¹⁹⁰ Thomas Suyatno dkk, *LaluLintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri p 64-p 81* dan tulisan Zainul Zeze melalui internet kenalka1.blogspot.com/. tgl 12-6-2016., juga bahan dari Chapter II Pdf-USU-Institutional-Repository-Universitas. Repository.USU.Ac.Id /bitstream. Diolah dan dimodifikasi

¹⁹¹ Thomas Suyatno dkk, *LaluLintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri p 64-p 81* dan tulisan Zainul Zeze melalui internet kenalka1.blogspot.com/. tgl 12-6-2016., juga bahan dari Chapter II Pdf-USU-Institutional-Repository-Universitas. Repository.USU.Ac.Id /bitstream. Diolah dan dimodifikasi

BAB 25

EKSPOR AN MENGUNAKAN *LETTER OF CREDIT*

Menurut Pasal 1 angka 9 Undang-undang No. 32 Tahun 1964, ekspor adalah "pengiriman barang keluar Indonesia dari peredaran". Untuk pelaksanaan pengiriman barang keluar Indonesia dari peredaran (ekspor) harus dilakukan menurut prosedur yang telah digariskan oleh pemerintah sesuai dengan peraturan-peraturan yang berlaku. Sebelum dibahas secara terperinci mengenai proses dan praktek ekspor, berikut ini dipaparkan terlebih dahulu ikhtisar prosedur ekspor agar diperoleh lebih dulu gambaran menyeluruh dalam garis besarnya.

A. Angka Pengenal Ekspor/Sementara (APE/S)¹⁹⁸

Eksportir harus memiliki Angka Pengenal Ekspor/Sementara (APE/S), melalui Perwakilan Kementerian Perdagangan, setelah memiliki APE(S), baru eksportir yang bersangkutan boleh melakukan ekspor, tapi hanya atas barang-barang yang boleh diekspor sebagaimana yang ditentukan oleh pemerintah (Departemen Perdagangan).

¹⁹⁷ Pasal 1 angka 9 Undang-undang No. 32 Tahun 1964,

¹⁹⁸ T Thomas Suyatno dkk, *LaluLintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri* p 64-p 81DAN Buku Pedoman ekspor Bank Bumi Daya

BAB 26

IMPOR MENGUNAKAN LETTER OF CREDIT

Prosedur impor hampir sama dengan prosedur ekspor, cuma dalam prosedur import, pembeli atau importir harus menyediakan divisa terlebih dahulu sebagai jaminan pembukaan *Letter of Credit*. Bilamana seorang pedagang mobil di Indonesia ingin membeli mobil di luar negeri, maka seperti halnya dalam prosedur ekspor pembeli di luar negeri membuka L/C, demikian juga halnya Import di Indonesia, importir harus membuka *Letter of Credit* melalui bank devisa di Indonesia dan juga harus memiliki TAPI/S (Tanda Pengenal Import/Sementara). Sebelum membuka L/C, Importir (pembeli barang) sudah menghubungi penjual atau eksportir di luar negeri dan telah membuat "*sales contract*" misalnya *contract* 100 unit Toyota Avanza model tahun 2015 harga US\$ 10.000 per unit. Importir (pembeli) tersebut harus menyediakan dana dalam bentuk valuta asing (sesuai dengan valuta yang ditetapkan dalam *sales*

²⁰⁷Purwosutjipto, *Hukum Dagang Indonesia: Hukum Jual Beli Perusahaan*, (Jakarta: Djambatan, 1984), hal 4.

Amir M.S, *Seluk-beluk dan Tehnik Perdagangan Luar Negeri; Suatu Penuntun IMPORT&EKSPOR*, (Jakarta: PT Pustaka Binaman Pressindo, 1993), hal. 37.

dan Zainul Zeze melalui internet kenalka1.blogspot.com/. tgl 12-62016. 2) s/d) 18)Sebagian bahan dari Chapter II Pdf-USU-Institutional-Repository-Universitas. Repository.USU.Ac.Id/bitstream. Diolah dan dimodifikasi. Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Daya,Buku Jasa LLP Dalam dan Luar Negeri

BAB

27

DOKUMEN DOKUMEN UTAMA EKSPOR-IMPOR

A. *Bill Of Lading (B/L)*²⁰⁸

B/L = Konosemen = surat muatan kapal

B/L adalah suatu dokumen yg membuktikan bahwa carrier (maskapai pengangkutan) telah menerima dari *consigner* (pihak yg mengirim barang) satu partai barang tertentu, untuk diangkut ke suatu tempat tertentu (destination) guna diserahkan kepada *consignee* (pihak yg berhak menerima barang kiriman) atau ordernya.

B. *Jenis - Jenis B/L*

1. *Full set of Bill of Lading* = tiap B/L terdiri dari beberapa lembar asli, masing-masing lembar bisa diperdagangkan (negotiable) dan beberapa lembar tindasan yang non-negotiable.
2. *Clean B/L* = B/L yang menyatakan bahwa barang atau pembungkusnya tidak dalam keadaan rusak atau tidak sempurna
3. *On board B/L* = B/L yang menyatakan barangnya telah dimuat di atas kapal
4. *Received for shipment B/L* = B/L yg menyatakan bahwa barang diterima oleh *carrier* untuk dikapalkan (barang belum di muat dikapal).

²⁰⁸ Thomas Suyatno dkk, *Lalu Lintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri*, p 93

BAB 28 | PEMBUKAAN L/C IMPOR

A. Permohonan Pembukaan L/C.

Bilamana issuing bank telah menyetujui aplikasi pembukaan L/C importir, maka bank tersebut membuka L/C yang ditujukan kepada bank di tempat eksportir sebagaimana dimohonkan importir dalam formulir aplikasi tersebut. Apabila nama bank di negara eksportir tersebut tidak disyaratkan oleh importir maka biasanya bank pembuka L/C (*issuing bank*) akan memilih sendiri *advising bank*nya yakni cabangnya kalau ada, atau umumnya bank korespondennya. Setelah *advising bank* menerima L/C dari *issuing bank* lalu diteruskan atau diadvikan/dikonfirm L/C tersebut kepada eksportir sesuai dengan persyaratan-persyaratan dalam L/C. *Advising bank* di tempat eksportir inilah yang kemudian melakukan pembayaran atau akseptasi atau negosiasi atas dokumen-dokumen L/C dan wesel yang diserahkan oleh eksportir.

Sebuah bank, sebagaimana halnya *advising bank*, dapat dinamakan bank koresponden sebuah bank lain apabila antar-kedua bank tersebut telah ada perjanjian kerja sama atau kesepakatan untuk saling mengamankan transaksi-transaksi yang disalurkan antar-keduanya, perjanjian mana disebut "*agency arrangements*". Hubungan kerja sama

²¹⁴ Thomas Suyatno dkk, *Lalu Lintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri*, p 96-98

BAB

29

PERDAGANGAN VALUTA ASING

A. Pasar Valuta Asing²¹⁶

Pasar Valuta Asing adalah pertukaran uang dari nilai mata uang yang berbeda. Valuta asing merupakan suatu mekanisme di mana orang dapat mentransfer daya beli antarnegara, memperoleh atau menyediakan kredit untuk transaksi perdagangan internasional, dan meminimalkan kemungkinan resiko kerugian (*exposure of risk*) akibat terjadinya fluktuasi kurs suatu mata uang.

B. Fungsi Pasar Valuta Asing

1. Transfer Daya Beli (*Transfer of Purchasing Power*).

Dalam perdagangan internasional hal ini sangatlah diperlukan, karena pada dasarnya untuk menjual atau membeli sebuah barang di luar negeri kita harus menggunakan mata uang yang berlaku di negara Eksportir atau importir misalnya USD\$, Yen Japan, AUD\$ dan sebagainya.

2. Penyediaan Kredit

Pengiriman barang antar negara dalam perdagangan internasional membutuhkan waktu, oleh karena itu harus ada suatu cara untuk membiayai barang-barang dalam perjalanan pengiriman tersebut termasuk setelah barang sampai ke tempat tujuan yang biasanya memerlukan

²¹⁶ Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Daya

BAB 30 | TRAVELLER'S CHEQUE (TC)

A. Pelayanan Jasa Perbankan (Traveller's Cheque)

Traveller's cek atau cek perjalanan (*traveller's cheques*) merupakan surat-surat berharga yang dikeluarkan oleh bank. Pada saat memasuki abad ke dua puluh satu, saat akselerasi pertumbuhan ekonomi cenderung menjadi global, dan kemajuan ilmu serta teknologi melahirkan kebutuhan baru pula dalam transaksi serta interaksi baik jasa maupun benda. Salah satunya adalah penerbitan *Traveller's Cheque* yang dikeluarkan oleh dunia perbankan²¹⁹.

1. Pengertian Traveller's Cheque²²⁰

Traveller's Cheque (TC) adalah *cheque* yang diterbitkan bank atau lembaga keuangan non-bank yang berwenang dalam bentuk pecahan tertentu untuk dipergunakan dalam perjalanan di dalam maupun di luar negeri. Berikut adalah beberapa pengertian *Traveller Cheque* (TC);

- a. *Traveller Cheque* (TC) merupakan surat berharga yang dikeluarkan oleh sebuah bank, yang mengandung nilai, dimana bank penerbit sanggup membayar sejumlah

²¹⁹Sumber bahan: Rahmad Nurdiansyah,

[.ekonomipintar.blogspot.co.id/2013/06/travellers-cheque-tc-htm](http://ekonomipintar.blogspot.co.id/2013/06/travellers-cheque-tc-htm). diakses tgl 3 april 2016. Dan Budi Nugraha, *Mahendra Bungalan-77* diolah, serta Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Daya

²²⁰ Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Daya

BAB 31

TRANSFER VALUTA ASING

A. Pendahuluan Transfer

Transfer adalah pengiriman uang melalui bank, disebut juga *remittance*. Terjadi karena si pembayar dan si penerima pembayaran tidak saling bertemu. Mereka bisa berada di kota yang berlainan, bahkan di negara yang berlainan. Transfer timbul karena terjadi berbagai macam transaksi pembayaran, misalnya pembayaran harga barang, jasa, hutang piutang, pengiriman uang antar keluarga.

Berkat kemajuan teknologi 40 tahun terakhir ini, dengan hasil temuan pesawat telex, *telefacsimile*, komputer dan sebagainya, maka bank-bank dapat melaksanakan transfer dengan cepat dan murah ke segala penjuru dunia. Secara garis besar transfer dapat dilakukan dengan cara MT (*mail Transfer*) dan TT (*Telegraphic Transfer*). Cara transfer MT (menggunakan surat) sudah mulai ditinggalkan, karena sudah dianggap tidak mendukung lagi perkembangan dunia bisnis yang memerlukan waktu yg cepat . Cara transfer MT beralih ke TT (*telegraphic transfer*), yaitu sistem transfer dengan menggunakan mesin telex, mesin *telefacsimile*, *computer*. Cara transfer MT (menggunakan surat). Perintah membayar dikirim lewat Kantor Pos atau perusahaan *courier service* seperti Elteha, Titipan kilat, DHL Intaernational.²²³

²²³ Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Daya, dan Thomas Suyatno dkk, *Lalu Lintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri*, (Jakarta, Intermedia, 1988), p 33-56

BAB 32 | COLLECTION (INKASSO)

A. Pengertian *Collection* atau Inkaso²²⁷

Inkaso merupakan kegiatan jasa bank untuk melakukan amanat dari pihak ke tiga berupa penagihan sejumlah dana yang disebutkan dalam warkat kepada seseorang atau badan tertentu di kota lain yang telah ditunjuk oleh si pemberi amanat.

1. Warkat *collection* atau Inkaso²²⁸ :
 - a. Warkat inkaso tanpa lampiran, yaitu warkat – warkat inkaso yang tidak dilampirkan dengan dokumen – dokumen apapun seperti cek, bilyet giro, wesel dan surat berharga.
 - b. Warkat inkaso dengan lampiran, yaitu warkat – warkat inkaso yang dilampirkan dengan dokumen – dokumen lainnya seperti kwitansi, faktur, polis asuransi dan dokumen – dokumen penting

²²⁷ Sumber: <http://febryartha.blogspot.com/2012/06/inkaso-npm-genap-definisiinkaso.html>

Diposkan oleh [david irfan](#) di [10.23](#) Diakses tgl 1-4-2016 jam 11.10, diolah Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Day. Thomas Suyatno dkk, Lalu Lintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri, 1988, Intermedia Jakarta

²²⁸ Buku Pedoman Jasa Luar Negeri Bank Bumi Daya

DAFTAR PUSTAKA

- Afzalur Rahman. *Economic Doctrines of Islam*. Diterjemahkan oleh Soeroyo dan Nastangin. *Doktrine Ekonomi Islam*, Jilid 4.1996. Dana Bhakti Wakaf. Yogyakarta.
- Adiwarman Azwar Karim. 2008. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Amir Mahmud dan Rukmana. 2010. *Bank Syariah. Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*. Erlangga. Jakarta.
- Andri Soemitra.2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta
- Budi Abdullah. 2010, *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*. Pustaka Setia Bandung.
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula. 2006. *Syariah Marketing*. Mizan Pustaka. Bandung
- Ismail. 2011. *Perbakan Syariah*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta
- M. Arfin Hamid. 2007. *Membumikan Ekonomi Syariah di Indonesia. Prospektif Sosia-Yuridis*. Elsas. Jakarta
- M. Umer Chappa Tariqullah Khan,2008, *Regulasi & Pengawasan Bank Syariah*) Bumi Aksara Jakarta
- M. Nur Rianto Al Arif, 2010, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*.Alfabeta Bandung.
- Muchdarsyah Sinungan. 1987. *Uang dan Bank*. Bina Aksara.Jakarta.
- Muhammad Syafi'I Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Gema Insani Jakarta.
- Rahmadi Usman. 2012. *Aspek Hukum Bank Syariah di Indonesia*. Sinar Grafika.Jakarta
- Suhrawardi K Lubis, 2012. *Hukum Ekonomi Islam*. Sinar Grafika Jakarta

Tadjuddin Malik, 2016 , Pengetahuan Dasar Produk Produk Bank syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____, Lalu Lintas Pembayaran (LLP) Perbankan Dalam dan Luar Negeri, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____, Analisis Akad Akad Penyaliran Dana (Pembiayaan Bank Syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____, Bunga Rampai Produk Produk Bank Syariah Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____, Kapita Selektif Hukum dan Korporasi Perbankan, Perspektif Syariah Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____, Strategi Pemasaran Dana Produk Produk Bank Syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____Stratgi Pemasaran Produk Dana Pembiayaan Bank Syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____Strategi Komunikasi Islam Dalam Memasarkan Produk Pengerahan Dana Bank Syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____Ekonomi Keuangan dan Perbankan Perspektif Syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gowa

_____” _____Analisis System Produk Produk Bank Syariah, Gunadarma Ilmu, Samata Gow

Teguh Pudjo Muljono, 1989, *Manajemen Perkreditan bagi Bank Komersial*, BPFE Yogyakarta.

The American Heritage Dictionary. Second college edition. Houghton Mifflin Company Boston USA

The Liang Gie dkk, 1982, *Ensiklopedi Administrasi*, Gunung Agung Jakarta

Thomas Suyatno, dkk, 1988, *Lalu Lintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri*, Intermedia, Jakarta

- Undang-Undang No 7 tahun 1992 tentang Perbankan
- Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang Perubahan UU No 7 tahun 1992 tentang Perbankan
- Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
- Undang-Undang Bank Indonesia no 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia
- Undang Undang No 3 tahun 2004 tentang Perubahan UU No 23 tahun 1999
- Undang Undang No 6 tahun 2009 tentang Perubahan UU No 23 tahun 1999
- Peraturan Bank Indonesia No 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah
- Peraturan Bank Indonesia No 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa-Jasa Bank Syariah
- Peraturan Bank Indonesia No 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan Peraturan Bank Indonesia No 9/19/PBI/2007.
- 1).Sharia-Banking.blogspot.co.id/2006/10/1a-musyarakah. htm! on line tgl 21-9-2016
 - 2).<https://www.scribble.com/doc/89029337/definisi-al-Musyarakah> on line tgl 21-9-2016
 - 3).www.financialislam.com/musyakah.htm! On line tgl 21-9-2016
 - 4).<https://id.wikipedia.org/wiki/musyarakah>. On line tanggal 21-9-2016
 - 5).www.investopedia.com/terms/m/musharakah.asp. On line tol 9-10-2016
 - 6).Mukhlisahfillal.blogspot.co.id/2010/12/konsep-musyarakah-perkongsian. htm. diakses tgl 20-9-2016

TENTANG PENULIS



Drs. H. Tadjuddin Malik, SH.,MH.

Lahir di Polewali, Polman, Sulawesi Barat pada tanggal 10 November 1952, Orang tua atau lahir dari pasangan suami istri H. Abdul Malik dengan Hj. Mahani. Istri bernama Hj. Nida Alwiah, S.Sos. Pekerjaan Istri sebagai pensiunan PNS pada Kementerian Agama dan mempunyai 5 orang anak.

Alamat Rumah :

Di Jakarta : Komplek Bintara III Blok A no 31 RT 006/07
Bintara Jaya Bekasi Barat 17136

Di Polewali Mandar :

1. Komplek Tamara Blok Melati No 106 Manding Polewali. Polman Sulbar
2. Jalan Daeng Ngimpun Birbon/Pantai Manding Polman Sulbar

Pendidikan Umum :

1. SDN 6 tahun dan SMP Negeri 3 tahun di Polewali, Polman, Sulbar
2. selesai tahun 1969
3. SMA Negeri I Makassar di Makassar Sulsel selesai tahun 1972
4. Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Lembaga Administrasi Negara untuk Tingkat akademi (Bachelor of Art/BA) dan doktoral (Doktorandus/S1) di Jakarta selesai pada awal tahun 1987.
5. Sarjana Hukum (SH), alumnus Universitas 45 Makassar selesai tahun 2012
6. Magister Hukum (MH) Alumnus UKI Paulus Makassar selesai tahun 2009. Nilai Cum Laude.

Pendidikan dan Pelatihan Kejuruan:

1. Supervisor Perbankan

- a. Kursus Calon Pejabat Bank (BBD) di Jakarta, lulus dengan piagam tanggal 6 April 1991
- b. Kursus Domestic Banking di Jakarta, lulus dengan piagam 12 Februari 1994
- c. Kursus Credit Recovery Officer di Jakarta, lulus dengan piagam tahun 1995

2. Teknis Perbankan

- a. Kursus Ekspor Impor dan Jasa-Jasa luar negeri di Jakarta, lulus dengan. Piagam tanggal 25 Februari 1981 (ranking 3 dari 30 orang)
- b. Kursus Dana dan Jasa dalam negeri di Jakarta, lulus dengan piagam tanggal 3 Oktober 1989 (ranking 1 dari 32 orang)
- c. Kursus Perkreditan di Jakarta, lulus dengan piagam tanggal 12 Maret 1990 (ranking 2 dari 32 orang).

3. Pendidikan di luar Kedinasan Perbankan

- a. Kursus Akuntansi (Tata Buku A 1) di Jakarta, lulus ujian Negara, berijazah P&K tahun 1973.
- b. Kursus Akuntansi (Tata Buku A 2) di Jakarta, lulus ujian Negara, berijazah. P&K tahun 1974.
- c. Kursus Akuntansi (Tata Buku B) di Jakarta, lulus ujian Negara, berijazah P&K tahun 1974.
- d. Kursus Komputer di Jakarta, lulus STSB tanggal 28 Desember 1987
- e. Kursus Bahasa Inggris (TOEIC Training 60 jam) diselenggarakan oleh Fakultas Sastra UI di Jakarta, lulus dengan Student Report tanggal 17 Mei 1999
- f. Pendidikan Keterampilan Managerial (Managerial Skill) oleh Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Management (LPPM) di Jakarta, lulus dengan sertifikat tanggal 28 Juli 1995
- g. Lokakarya Selling Skill oleh Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Management (LPPM) di Jakarta, lulus dengan sertifikat tanggal 25 April 1997

- h. Seminar Effektivitas Petisi Kepailitan diselenggarakan oleh DHN Trainin di Jakarta, dengan sertifikat tanggal 6 November 1998.

4. Pelatihan Lain-lain

- a. Pelatihan Management Usaha Tani Terpadu oleh Lembaga Pengkajian Bisnis Pangan di Bogor tanggal 4 Agustus sampai dengan tanggal 8 Agustus 1999 dengan sertifikat tanggal 8 Agustus 1999.
- b. Pelatihan Pengelola Kedai Pesisir yang diselenggarakan oleh Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan Pimpinan Pusat Muhammadiyah dan Dirjen KP3K DKP RI di Jakarta, tanggal 17-21 September 2006 sertifikat 21 September 2006
- c. Pelatihan Peningkatan Kapasitas Manajemen Pengelola Kedai Pesisir di Makassar 1-4 Juli 2009.
- d. Penataran P4 diselenggarakan oleh BBD di Jakarta dengan piagam tanggal 1 Oktober 1980

5. Pengalaman kerja pada perusahaan dan perbankan

- a. Tenaga Pemeriksa pada BBD Kantor Pusat Urusan Pengawasan Umum tahun 1975 sampai dengan 1983 (\pm 8 tahun)
- b. Tenaga Tata Usaha pada Kantor Pusat Urusan Pembinaan dan Administrasi Kredit tahun 1984 sampai dengan 1991 (+ 7 tahun)
- c. Pembantu Kasie Perencanaan Pendidikan pada BBD Kantor Pusat Urusan Pendidikan tahun 1991 sampai dengan 1992 (+ 2 tahun)
- d. Pembantu Kepala Bagian Domestic & Clearing pada BBD Cabang Cilacap tahun 1991 sampai dengan 1992 (\pm 6 bulan).
- e. Pembantu Kepala Bagian merangkap jabatan Customer Service Officer dan Head Teller pada BBD Cabang Ciledug tahun 1992 sampai dengan 1993 (+ 1 tahun).
- f. Kepala Bagian di Cabang Jakarta Kramat Raya, jabatan Domestic & Clearing Supervisor tahun 1993 Sampai dengan 1994 (+ 2 tahun).

- g. Kepala Bagian di Cabang Jakarta Kramat Raya. merangkap jabatan Cutomer Service Officer, Head Teller dan General Administration Supervisor 1995 sampai dengan 1997 (\pm 3 tahun)
- h. Kepala Bagian di Cabang Jakarta Kramat Raya, merangkap jabatan Credit Recovery Officer dan Loan Administration Supervisor tahun 1997 sampai dengan 1998 (+ 2 tahun)
- i. Kepala Bagian di Cabang Jakarta Kramat Raya, merangkap jabatan Credit Recovery Officer dan Relationship Officer tahun 1998-1999 (+ 1 tahun)
- j. Ketua Koperasi Nelayan Madani Polewali Mandar yang mengelola LKM Nelayan, LKM Perdagangan, LKM Bantuan Perumahan MBR, SPDN dan Kedai Pesisir sejak tahun 2005 sampai saat ini
- k. Menjadi tenaga Pengampu Mata Kuliah Manajemen Operasional Bank dan seminar Bank pada Akademi Bank Yapananta Jakarta tahun 1991 sampai dengan 1992
- l. Menjadi tenaga Pengampu Mata Kuliah Hukum & Perbankan Syariah, Manajemen Pemasaran Bank Syariah, Mata Kuliah Perbankan I, II dan III Syariah sejak tahun 2012 sampai saat ini pada Program Strata Satu (S1) Prodi Perbankan Syariah STAI DDI Polman.
- m. Menjadi Konsultant Pembukaan Kantor Money Changer and Remittance PT. Ezichange Indo Artha Kelapa Gading Mall Of Indonesia (MOI) Jakarta Juni 2014-November 2014

6. Keahlian

- a. Ahli bidang operasional perbankan (teknis dan managerial)
- b. Ahli di bidang : (Finance, bisnis and Law Consultant)
- c. Ahli dalam pemeriksaan bank
- d. Menguasai Akuntansi (pemegang buku tingkat A I, A2 dan B)
- e. Managerial and Selling Skill
- f. Hukum Perdata Bisnis
- g. Telah menulis 12 Buku ajar Perguruan Tinggi (ISBN):
 - 1) "Lalu Lintas Pembayaran Perbankan Dalam dan Luar Negeri" (ISBN)

- 2) "Analisis Pembiayaan Penyaluran Dana Bank Syariah" (ISBN)
- 3) "Pengetahuan Dasar Produk Produk Bank Syariah (ISBN)
- 4) "Strategi Pemasaran Penghimpunan Dana Bank Syariah". Teori dan Praktik, seri satu (ISBN)
- 5) "Strategi Pemasaran Pembiayaan Penyaluran Dana Bank Syariah". Teori dan Praktik, seri dua.(ISBN)
- 6) "Strategi Komunikasi Dalam Pemasaran Penghimpunan Dana Bank Syariah", seri ketiga
- 7) "Strategi Komunikasi Dalam Pemasaran Pembiayaan Penyaluran Dana Bank Syariah", seri keempat.
- 8) Jasa Jasa Penunjang Pemasaran Produk BS sebagai Dinamisator Kegiatan Usaha Bank syariah
- 9) 9-Bunga Rampai Produk Produk Bank Syariah "Panduan Praktikum"
- 10) Kapita Selekta Hukum dan Korporasi Perbankan Syariah (ISBN)
- 11) Ekonomi Keuangan dan Perbankan Syariah, Perspektif Syariah
- 12) Teori dan Praktek Akuntansi Konvensional Perusahaan

7. Penghargaan yang telah diperoleh

- a. Piagam tanggal 17-5-1995, Penghargaan dari Direksi Bank Bumi Daya karena telah mengabdikan dengan baik selama 20 tahun dan 25 tahun
- b. SK Pensiun Pegawai BBD No KPTS 192/P.XIII/1999 tanggal 30-7-1999 (Program Pensiun Sukarela/PPS)

8. Pekerjaan Saat ini

- a. Kepala Laboratorium Perbankan Syariah
- b. Dosen Hukum Perbankan
- c. Dosen Management Marketing Bank
- d. Dosen Perbankan I = (Penghimpunan Dana dan Pembiayaan Perbankan Syariah)
- e. Dosen Perbankan II = (Kegiatan Usaha Bank, Praktikum Bank I, II)

f. Dosen Perbankan III = Lalu Lintas Pembayaran Dalam Negeri dan Luar Negeri