

PENGEMBANGAN PRODUK PERBANKAN SYARI'AH DI INDONESIA Sebuah Upaya Mengantisipasi Kebutuhan Pasar

Fahrur Ulum¹

Abstract: Along with the development of the Islamic banking in Indonesia, the need for the development of its products is also increasing and demanding. This is of course aimed to fulfil the Islamic banking market that needs such products.

The development of the Islamic banking products must be in line with the market need as well as in accordance with shariah principle and in the form of Fatwa that is produced by National Shariah Council (Dewan Syariah Nasional).

Up to now, there are a few Fatwa regarding the products which are constrained to be applied and implemented in the market. There are fatwa regarding saving and deposit and financing or channeling fund and fatwa regarding treasury that must be produced sooner.

In short, Product innovation that is able to penetrate the market need as well as in accordance with shariah principle absolutely needed for the Islamic banking to increase its competitiveness domestically, regionally and globally in the era of free market competition and along with the opportunities and challenges.

Key words: product, Islamic banking, fatwa, innovation.

A. Pendahuluan

Disadari atau tidak, saat ini, perbankan syari'ah banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Bahkan peminat perbankan syari'ah cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Hal itu disebabkan karena perbankan syari'ah dinilai sangat menjanjikan dan tidak merugikan bagi para nasabahnya. Selain itu prospek ke depan juga dinilai jelas dan tidaklah mengecewakan. Sehingga semakin tahun peranan perbankan syari'ah semakin urgen bagi masyarakat Indonesia.

Karakteristik sistem perbankan syari'ah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan.

Selain itu, dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syari'ah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Dalam konteks pengelolaan perekonomian makro, meluasnya penggunaan berbagai produk dan instrumen keuangan syari'ah akan dapat merekatkan hubungan antara sektor keuangan dengan sektor riil serta menciptakan harmonisasi di antara kedua sektor tersebut. Semakin meluasnya penggunaan produk dan instrumen syari'ah disamping akan mendukung kegiatan keuangan dan bisnis masyarakat juga akan mengurangi transaksi-transaksi yang bersifat spekulatif, sehingga mendukung stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan, yang pada gilirannya akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian kestabilan harga jangka menengah-panjang.

¹ Penulis adalah Dosen Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya

Maka jelaslah bahwa urgensi lembaga perbankan syari'ah di Indonesia ini setidaknya mencakup empat hal, yaitu; sebagai alternatif jasa keuangan yang halal, transaksi non spekulatif, *re-attachment*, dan fungsi social.² Peran penting perbankan syari'ah tersebut akan sia-sia jika tidak ditunjang dengan upaya antisipasi terhadap kebutuhan pasar yang terus meningkat, baik dari segi kualitas maupun kuantitas dengan berbagai cara, salah satunya adalah pengembangan produk perbankan syari'ah.

B. Mencermati Kebutuhan Pasar Perbankan Syari'ah

Berbagai program konkrit dilakukan sebagai tahap implementasi dari *grand strategy* pengembangan pasar keuangan perbankan syari'ah, antara lain adalah sebagai berikut:³

Pertama, menerapkan visi baru pengembangan perbankan syari'ah pada fase I tahun 2008 membangun pemahaman perbankan syari'ah sebagai *Beyond Banking*, dengan pencapaian target asset sebesar Rp.50 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 40%, fase II tahun 2009 menjadikan perbankan syari'ah Indonesia sebagai perbankan syari'ah paling atraktif di ASEAN, dengan pencapaian target asset sebesar Rp.87 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 75%. Fase III tahun 2010 menjadikan perbankan syari'ah Indonesia sebagai perbankan syari'ah terkemuka di ASEAN, dengan pencapaian target asset sebesar Rp.124 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 81%.

Kedua, program pencitraan baru perbankan syari'ah yang meliputi aspek positioning, differentiation, dan branding. Positioning baru bank syari'ah sebagai perbankan yang saling menguntungkan kedua belah pihak, aspek diferensiasi dengan keunggulan kompetitif dengan produk dan skema yang beragam, transparans, kompeten dalam keuangan dan beretika, teknologi informasi yang selalu up-date dan user friendly, serta adanya ahli investasi keuangan syari'ah yang memadai. Sedangkan pada aspek branding adalah "bank syari'ah lebih dari sekedar bank atau beyond banking".

Ketiga, program pemetaan baru secara lebih akurat terhadap potensi pasar perbankan syari'ah yang secara umum mengarahkan pelayanan jasa bank syari'ah sebagai layanan universal atau bank bagi semua lapisan masyarakat dan semua segmen sesuai dengan strategi masing-masing bank syari'ah.

Keempat, program pengembangan produk yang diarahkan kepada variasi produk yang beragam yang didukung oleh keunikan value yang ditawarkan (saling menguntungkan) dan dukungan jaringan kantor yang luas dan penggunaan standar nama produk yang mudah dipahami.

Kelima, program peningkatan kualitas layanan yang didukung oleh SDM yang kompeten dan penyediaan teknologi informasi yang mampu memenuhi kebutuhan dan kepuasan nasabah serta mampu mengkomunikasikan produk dan jasa bank syari'ah kepada nasabah secara benar dan jelas, dengan tetap memenuhi prinsip syari'ah; dan

Keenam, program sosialisasi dan edukasi masyarakat secara lebih luas dan efisien melalui berbagai sarana komunikasi langsung, maupun tidak langsung (media cetak, elektronik, online/web-site), yang bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang kemanfaatan produk serta jasa perbankan syari'ah yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat.

Untuk menunjang perkembangan bank syari'ah, maka sosialisasi perbankan syari'ah kepada masyarakat luas terus dilakukan dengan berbagai strategi, antara lain

² Fahrur Ulum, *Perbankan Syari'ah di Indonesia; dari Entitas, Pengawasan hingga Pengembangannya*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2011), 50.

³ Bank Indonesia, *Laporan Pengembangan Perbankan Syariah 2010*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, 2011.hal 32.

strategi sosialisasi berbasis komunitas yaitu strategi komunikasi lebih terfokus terhadap segmen nasabah sesuai dengan *grand strategy* pengembangan pasar perbankan syari'ah (5 segmen nasabah : segmen *pokoknya syari'ah*, segmen *ikut arus*, segmen *sesuai manfaat dan kebutuhan*, segmen *terpaksa* dan segmen *pokoknya konvensional*). Untuk tahun 2010 kemarin prioritas komunitas yang menjadi sasaran utama kegiatan sosialisasi adalah: komunitas wanita dan pemuda (*women and youth*), komunitas pengusaha (entrepreneurs) dan komunitas pengguna internet (netizen).⁴

Perkembangan perbankan syari'ah semakin nampak ketika kita perhatikan jumlah dana pihak ketiga dan pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syari'ah. Pada tahun 2005, Bank Umum Syari'ah (BUS) dan Unit Usaha Syari'ah (UUS) mengelola dana pihak ketiga (DPK) sebesar 15,584 miliar dan saat ini DPK yang dikelola sudah mencapai 79,651 miliar. Artinya dalam enam tahun saja DPK sudah berlipat hingga 5 kali atau 500%. Sedangkan pembiayaan yang disalurkan (PYD) kepada nasabah pada tahun 2005 sebesar 15,232 miliar dan saat ini PYD mencapai 74,253 miliar.

Perkembangan perbankan syari'ah dilihat dari jumlah dana pihak ketiga dan pembiayaan yang diberikan (dalam triliun rupiah) dapat dilihat di bawah ini;

Table 1. Proporsi Pembiayaan Bank Umum Syari'ah dan Unit Usaha Syari'ah⁵
(Dalam Miliar rupiah)

Akad	2005	Maret 2011
Mudharabah	3,1234	8,606
Musyarakah	1,898	14,988
Murabahan	9,487	40,877
Salam	0	0
Istishna	282	328
Ijarah	316	2,572
Qardh	125	6,721

Sumber: Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syari'ah*, Maret 2011

C. Upaya Inovasi Produk Perbankan Syari'ah

Seiring dengan perkembangan perbankan Syari'ah di Indonesia yang semakin menggembirakan, maka perlu untuk dipahami segala hal yang berkaitan dengan Perbankan Syari'ah di Indonesia ini.

Salah satu hal penting adalah inovasi produk perbankan syari'ah. Dari waktu ke waktu seiring dengan perkembangan perbankan syari'ah, maka kebutuhan pengembangan produk juga semakin bertambah.

Inovasi dalam rangka pengembangan produk dan jasa perbankan yang baru dinilai penting karena masih banyak bentuk-bentuk layanan jasa keuangan yang perlu dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan dunia usaha dan masyarakat secara umum yang terus berkembang. Dalam rangka memastikan produk dan jasa baru yang akan

⁴ Bank Indonesia, *Outlook Perbankan Syariah 2011*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, 2010.hal 36.

⁵ Diolah dari *Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia 2011*.

dikeluarkan, bank syari'ah dan Unit Usaha Syari'ah wajib menyampaikan rencana pengeluaran produk dan jasa baru tersebut kepada Bank Indonesia melalui salah satu dari dua mekanisme yaitu laporan rencana pengeluaran produk baru atau mengajukan permohonan persetujuan produk baru (izin).

Mekanisme pertama yaitu pelaporan produk diberlakukan untuk produk baru bank yang telah ditetapkan dalam Buku Kodifikasi Produk Perbankan Syari'ah. Bank tidak perlu meminta izin tetapi wajib melaporkan rencana pengeluaran produk tersebut kepada Bank Indonesia untuk mendapatkan penegasan paling lambat 15 hari sebelum produk baru dimaksud dikeluarkan. Untuk produk baru yang belum ditetapkan dalam Buku Kodifikasi Produk Perbankan Syari'ah, diberlakukan mekanisme kedua.

Produk perbankan syari'ah di Indonesia hingga saat ini yang dioperasikan sebagai berikut;

Tabel 2. Produk Perbankan Syari'ah

NAMA PRODUK	AKAD
PENDANAAN	
GIRO iB	
Giro USD iB	Wadiah
Giro iB	Wadiah
TABUNGAN iB	
Tabungan iB Wadiah	Wadiah
Tabungan Haji iB Wadiah	Wadiah
Tabungan Haji iB	Mudharabah
Tabungan Emas iB	Mudharabah
Tabungan Berencana iB	Mudharabah
Tabungan Pendidikan iB	Mudharabah
Tabungan Perencanaan iB	Mudharabah
Tabungan Syari'ah Arisan iB	Mudharabah
Tabungan Umrah iB	Mudharabah
Tabungan iB	Mudharabah
Tapenas iB (1)	Mudharabah
Tabungan Untuk Anak iB (17)	Mudharabah
Tabungan Multiguna iB (27)	Mudharabah
DEPOSITO iB	
Deposito iB	Mudharabah
Deposito USD iB	Mudharabah
Deposito iB	Mudh. Muqayyadah
Deposito Special Investment Deposit iB	Mudh. Muqayyadah
JASA iB	
Jasa Kirim Uang Antar Negara iB	Ijarah

Jasa Bank Garansi iB	Kafalah
Jasa SKBDN iB	Kafalah, Wakalah bil Ujrah
Jasa Syari'ah Card iB	Kafalah, Qard, Ijarah
Jasa Deposit Box Emas iB	Qard dan Ijarah
Jasa Pengalihan Hutang iB	Qard, bai, murabahah
Jasa Penukaran Uang iB	Sharf
Jasa Kirim Uang iB	Wakalah
Jasa Kiriman Uang Valas iB	Wakalah
Jasa Bancassurance iB	Wakalah bil ujarah
Jasa L/C Ekspor iB	Wakalah bil ujarah, bai, kafalah
Jasa L/C Impor iB	Wakalah dan Kafalah
Gadai iB	Qard dan Ijarah
Gadai Emas iB	Qard, Rahn dan Ijarah

PEMBIAYAAN iB

JUAL BELI

Pembiayaan iB	Ijarah
Pembiayaan Multijasa iB	Ijarah
Pembyn. Multijasa Pendidikan iB	Ijarah
Pembyn. Menengah dan Korporasi iB	
Pembiayaan Mikro dan Kecil iB	Ijarah
Pembiayaan Modal Kerja iB	Ijarah
Pembiayaan Serba Guna iB	Ijarah
Pembiayaan Rumah iB	Ijarah
Pembyn. Multijasa Pendidikan, Keluarga, Kesehatan iB	Ijarah
Pembiayaan Multijasa Umrah iB	Ijarah
Pembiayaan Kebutuhan Barang iB	Ijarah
Pembiayaan iB	Ijarah wal Wakalah
Pembiayaan Sewa Equipment iB	IBMT
Pembiayaan Channeling iB	IBMT
Pembiayaan iB	IBMT
Pembiayaan Rumah iB	Istishna
Pembiayaan iB	Istishna
Pembiayaan KPR iB	Istishna Paralel
Pembyn. Pembngn Perumahan iB	Istishna Paralel
Pembiayaan iB	Istishna Paralel
Pembiayaan iB	Salam
Pembyn. Kavling Siap Bangun iB	Murabahah
Pembiayaan Kebutuhan Barang iB	Murabahah
Pembiayaan Konsumtif iB	Murabahah
Pembyn. Menengah dan Korporasi iB	Murabahah
Pembiayaan Mikro dan Kecil iB	
Pembiayaan Modal Kerja iB	Murabahah
Pembiayaan Channelling iB	Murabahah
Pembiayaan Konsumer iB	Murabahah
Pembyn. Pemilikan Kendaraan iB	Murabahah
Pembiayaan Renovasi Rumah iB	Murabahah
Pembiayaan Rumah iB	Murabahah

Pembiayaan Serba Guna iB	Murabahah
Syari'ah Card iB	Murabahah
	Murabahah
	Kafalah, Qard, Ijarah dan Wadiah
INVESTASI iB	
Investasi Emas iB	Wakalah
Pembiayaan iB	Musyarakah
Pembiayaan Dana Berputar iB	Musyarakah
Pembyn. Menengah dan Korporasi iB	
Pembiayaan Mikro dan Kecil iB	Musyarakah
Pembiayaan PRK iB	Musyarakah
Pembiayaan Sindikasi iB	Musyarakah
Pembiayaan iB	Musyarakah
Pembyn. Menengah dan Korporasi iB	Mudharabah
Pembiayaan Mikro dan Kecil iB	
Pembiayaan Modal Kerja iB	Mudharabah
Pembiayaan MTN BSMI iB	Mudharabah
Pembiayaan Channeling iB	Mudharabah
Pembiayaan Executing iB	Mudharabah
Pemb Musyarakah Mutanaqisah iB	Mudh. Muqayyadah
Pembiayaan Many to One iB (11)	Mudh. Muqayyadah
Pembyn Musyarakah USD iB (13)	Musykh Mutanaqisah
Pembyn Kepada Pensiun iB (11)	
Pembyn Sektor Pertanian iB (20)	Musyarakah
QARD iB	
Pembiayaan iB	Qard

Sumber: *Outlook Perbankan Syari'ah Indonesia* 2011

Lebih jauh, inovasi pengembangan produk perbankan syari'ah memerlukan dasar hukum dari fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN). Oleh karena itu perlu ada Pemetaan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional dan Identifikasi Kebutuhan Pasar Perbankan Syari'ah sehubungan dengan pengembangan produk ini.

Dalam rangka mendukung upaya inovasi produk yang dapat meningkatkan daya saing perbankan syari'ah baik secara domestik, regional maupun kompetisi global di era pasar bebas denganantisipasi berbagai peluang dan tantangannya ke depan, Bank Indonesia pada tahun 2010 telah melaksanakan Kajian Pemetaan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI (DSN) dan Identifikasi Kebutuhan Pasar Perbankan Syari'ah. Kajian ini dilakukan melalui survey kepada pelaku industri untuk memetakan fatwa DSN yang terkait dengan produk perbankan syari'ah. Pemetaan tersebut dimaksudkan

untuk mengidentifikasi sejauh mana implementasi fatwa yang ada dalam produk perbankan syariah, fatwa apa saja yang terkendala dalam implementasinya dan produk apa saja yang diperlukan industri yang memerlukan fatwa ataupun penegakan syariah yang belum difatwakan oleh DSN.

Dari hasil kajian disimpulkan bahwa **Fatwa yang Terkendala dalam Implementasi Produk** Perbankan Syariah adalah:⁶

1. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 12/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Hawalah*.⁷ Fatwa ini dalam implementasinya masih terkendala oleh berbagai peraturan teknis terkait secara komprehensif dan saat ini dalam proses penyusunan ketentuan dimaksud.

2. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli *Salam*.⁸ Fatwa ini dalam implementasinya terkendala oleh sistem di internal perbankan dan belum ada pengembangan untuk implementasinya mengingat minimnya respon masyarakat dan pasar yang belum kondusif. Selain itu ketentuan yang lebih bersifat teknis operasional masih perlu disempurnakan.

3. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 30/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Rekening Koran Syariah. Implementasi fatwa ini terkendala oleh sistem internal bank yang belum tersedia dan petunjuk teknis regulasi yang masih merujuk kepada perbankan konvensional.

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musyarakah Mutanaqisah*.⁹ Fatwa ini baru diterbitkan oleh DSN sehingga masih perlu dilakukan sosialisasi kepada industri dan masyarakat mengenai mekanisme kerjanya serta disusun ketentuan teknis pelaksanaannya baik dalam bentuk Peraturan Bank Indonesia (PBI), Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) dan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Syariah (PSAKS).

5. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*¹⁰ dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas. Pelaksanaan kedua fatwa ini belum dipasarkan 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

⁶ Bank Indonesia, *Outlook Perbankan Syariah 2011*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, 2010. hal 3-7.

⁷ Terkadang seseorang tidak dapat membayar utang-utangnya secara langsung; karena itu, ia boleh memindahkan penagihannya kepada pihak lain, yang dalam hukum Islam disebut dengan *hawalah*, yaitu akad pengalihan utang dari satu pihak yang berutang kepada pihak lain yang wajib menanggung (membayar)-nya.

⁸ *Salam* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu. Jual beli dengan model *salam*, dapat melibatkan pihak perbankan. Skema tentang *salam* dapat dilihat pada Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cetakan 1. Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia, 2001. Hal 113.

⁹ *Musyarakah Mutanaqisah* adalah Musyarakah atau Syirkah yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.

¹⁰ *Rahn* adalah menahan barang sebagai jaminan atas utang. Atau pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang.

berasal dari *fee* atas penyimpanan barang *rahn*, dan ongkos yang besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.

6. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *al-Qardh*.¹¹ Fatwa ini belum diimplementasikan dalam pembiayaan komersial dengan pertimbangan adanya *moral hazard* serta batasan ketentuan yang memungkinkan pelaksanaan transaksi tersebut. Dalam prakteknya 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*)

Berdasarkan hasil survey kepada kalangan perbankan syari'ah juga mengungkap keinginan industry terhadap keberadaan beberapa fatwa tambahan yang mengatur mengenai produk-produk penyaluran dana/ pembiayaan, pengimpunan dana dan produk *treasury* serta system pembayaran. Fatwa tersebut dirasakan perlu untuk segera diterbitkan sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengembangan produk perbankan syari'ah.

Fatwa bagi produk-produk penyaluran dana/ pembiayaan yang diperlukan industry meliputi:

1. Fatwa tentang Produk Mudharabah atau Musyarakah untuk Pembiayaan Modal Kerja yang bersifat *variable* untuk memenuhi kebutuhan nasabah sebagaimana pada produk Kredit Rekening Koran di Bank Konvensional. Produk ini *underlying transaction*-nya tidak dilakukan per penarikan, namun dalam perhitungan secara global per plafond yang disediakan (termasuk yang belum dicairkan). Industri memandang produk ini mendesak dan penting dengan alasan bahwa saat ini banyak pengusaha kecil yang memerlukan pembiayaan tersebut, namun menjadi terkendala karena diwajibkan memberikan bukti *underlying transaction* setiap melakukan penarikan, sementara nasabah belum memiliki catatan/pembukuan yang tertata dengan baik.

2. Fatwa tentang Produk Pembiayaan seluruh BPIH. Pembiayaan ibadah haji diharapkan dapat dilakukan oleh bank tidak hanya sebatas talangan (Qardh), tetapi dilakukan secara keseluruhan penyelenggaraan haji. Industri memandang produk ini mendesak dan penting dengan alasan bahwa kebutuhan dan permintaan masyarakat akan produk tersebut sangat tinggi.

3. Fatwa tentang Produk Alih Debitur/Novasi Debitur. Industri memandang produk ini penting meskipun tidak mendesak dengan alasan sebagai cara penyelamatan pembiayaan dan/atau debitur/mudharib yang mengalami kendala secara syar'i antara lain cacat tetap atau sakit berkepanjangan atau meninggal dunia.

4. Fatwa tentang Produk Garansi Bank. Produk ini dipandang penting tapi belum mendesak

5. Fatwa tentang *Grace Period* dalam Produk Jual Beli Murabahah. Meskipun saat ini belum dipandang mendesak tetapi penting untuk difatwakan sebagai landasan pengembangan ke depan dengan alasan karena diperlukannya waktu yang memadai bagi

¹¹ *al-Qardh* adalah suatu akad pinjaman kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada LKS pada waktu yang telah disepakati oleh LKS dan nasabah.

bank untuk menyiapkan barang modal/investasi (pra operasional) sebelum operasi secara komersial berjalan efektif.

6. Fatwa tentang Produk tentang *Sale and Buy Back* dengan akad *Bai Al-'Inah*. Produk ini sudah dalam proses rancangan dan belum diajukan ke BI. Pelaku memandang bahwa produk ini sekalipun tidak mendesak tapi penting dengan alasan transaksi tersebut telah diaplikasikan di Malaysia walaupun terdapat perbedaan madzab (*sharia opinion*).

7. Fatwa tentang Pembiayaan dengan Multiakad/Kombinasi Akad yang menggunakan Al- Qardh. Fatwa ini dibutuhkan dengan semakin berkembangnya inovasi produk hybrid/kombinasi. Perlu kepastian hukum syari'ah terkait penggunaan Dana Pihak Ketiga dan pembagian hasil berupa *fee-based* income dari pembiayaan tersebut seperti talangan dalam rahn, talangan dalam pengurusan haji dsb. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang al-Qardh hanya mengatur pembiayaan yang bersifat social dan bukan komersial sehingga belum memungkinkan penggunaan dana pihak ketiga.

Selain fatwa-fatwa tersebut di atas, kalangan industri juga membutuhkan beberapa fatwa lain dan telah mempersiapkan rancangan produk serta telah menyampaikan rancangan tersebut kepada Bank Indonesia untuk mendapatkan persetujuan. **Fatwa yang digolongkan mendesak untuk diterbitkan** tersebut adalah:

1. Fatwa tentang Pembiayaan dengan Akad Murabahah Variasi. Produk ini sudah dalam proses rancangan pelaku dan sudah diajukan ke BI. Kalangan industri menganggap produk ini mendesak dan penting dengan alasan bahwa kebutuhan dan permintaan masyarakat akan produk tersebut sangat tinggi.

2. Fatwa tentang Produk Pembiayaan Pola Kemitraan, baik pola *Chanelling* maupun *Executing* seperti dengan *Multifinance*, Koperasi, BPRS dan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT).

Pelaku memandang produk ini sebagai diversifikasi produk untuk mempercepat bisnis bank dalam penyaluran dana.

Fatwa yang diperlukan dalam pengembangan produk-produk penghimpunan dana meliputi produk berikut:

1. Fatwa tentang Produk Tabungan Haji. Bank memandang perlu mengingat animo masyarakat untuk menunaikan ibadah haji sangat tinggi.

2. Fatwa tentang Produk Wakaf Uang Tunai.

3. Fatwa tentang Pemberian *Reward/* Hadiah Langsung Pada Waktu Pembukaan Rekening. Industri memandang fatwa untuk produk ini penting meskipun tidak mendesak dengan alasan adanya *nature* nasabah tabungan yang pada umumnya menyukai hadiah langsung dimuka sebagaimana nasabah di perbankan konvensional.

4. Fatwa tentang Pemberian Hadiah kepada Nasabah Penyimpan Secara Undian. Fatwa ini diperlukan untuk menjawab keraguan bank maupun nasabah, mengingat belum ada fatwa DSN-MUI yang mengatur secara khusus tentang pemberian hadiah kepada nasabah meskipun beberapa bank syari'ah sudah melakukannya.

5. Fatwa tentang Produk Tabungan Emas. Beberapa bank sudah merancang skema operasionalnya dan sudah diajukan ke BI.

6. Fatwa tentang Produk Pendanaan dengan *Commodity Murabahah*. Industri sudah mengajukan permohonan fatwa ke DSN-MUI dan telah merancang produknya

namun belum diajukan ke BI. Fatwa ini dibutuhkan dengan alasan memiliki *competitiveness* atau daya saing dengan produk pendanaan konvensional, bahkan bisa mengungguli fitur yang ditawarkan bank konvensional.

Fatwa yang diperlukan dalam pengembangan produk *treasury* dan system pembayaran meliputi produk berikut:

1. Fatwa tentang Produk Lindung Nilai Syari'ah (*Tahawwuth/Islamic Hedging*). Produk ini sudah dalam proses rancangan dan belum diajukan ke Bank Indonesia. Industri memandang bahwa fatwa produk ini mendesak dan penting dengan alasan untuk memenuhi kebutuhan yang tidak dapat dihindari dalam transaksi perbankan yang berbasis valuta asing.

2. Fatwa tentang *Jualah* untuk Penerbitan Sertifikat IMA. Produk ini sudah dalam proses rancangan dan belum diajukan ke BI. Pelaku memandang produk ini mendesak dan penting dengan alasan untuk mendapatkan *counterpart* bank lain seperti konvensional dimana kepastian pemberian *rate* jualah sebagai *fixed income* sangat menarik bagi bank konvensional.

3. Fatwa tentang Produk *Repurchase Agreement* (REPO). Produk ini digunakan sebagai fitur untuk produk berbasis efek syari'ah. Bank menganggap produk ini diperlukan dengan alasan adanya mekanisme REPO akan memudahkan bank dalam mengelola efek atau portofolio secara optimal yang dimilikinya.

4. Fatwa tentang Transaksi *on-line* dan *real time* antara Bank Syari'ah dengan Bank Syari'ah/Konvensional. Perbankan memerlukan fatwa ini agar dapat memenuhi kebutuhan nasabah konvensional agar Kantor Cabang Syari'ah (KCS) BUK dapat melayani transaksi KCK.

5. Fatwa tentang Kartu Kredit dengan Akad Murabahah.

Terkait dengan kajian ini, kegiatan penelitian juga dielaborasi dengan pemanfaatan dan optimalisasi Kodifikasi Produk Perbankan Syari'ah Internasional yang telah diserahkan kepada DSN-MUI pada tahun sebelumnya untuk memilih dan memilah produk dalam kodifikasi tersebut yang dapat dipertimbangkan untuk dikembangkan di Indonesia. Diantara produk yang memerlukan fatwa yang diusulkan sudah terdapat dalam kodifikasi produk internasional tersebut.

D. Strategi Inovasi Pengembangan Produk

Saat ini, pasar perbankan secara umum diidentifikasi mengarah kepada permintaan terhadap layanan pinjaman cepat seperti kredit tanpa agunan dan kredit skala kecil (mikro). Hal yang sama terjadi pada perbankan syari'ah disebabkan target pasar yang sama dan adanya kecenderungan replikasi produk (*product mirroring*) perbankan syari'ah dari perbankan konvensional.

Akan tetapi, produk semacam ini dapat menyebabkan peningkatan pembiayaan yang bersifat konsumtif. Oleh karena itu diperlukan produk penyeimbang yang mendukung sektor produktif. Selain itu, produk yang meningkatkan kebersamaan bank dan nasabah juga perlu dikaji dan dikembangkan, agar *core product* perbankan syari'ah yang merupakan *sharing economics* tetap dapat dipertahankan. Untuk keperluan tersebut, kajian mengenai produk bagi hasil, yaitu *musyarakah mutanaqisah* dan

mudharabah muqayyadah harus giat dilaksanakan. Tentu saja upaya pengkajian seperti ini mesti melibatkan semua pihak, termasuk di dalamnya industri dan lembaga pendukung. Momentum ini tepat karena bertepatan dengan upaya dari pemerintah menyediakan perumahan murah bagi masyarakat.

Selain itu dalam rangka percepatan pertumbuhan industri, produk-produk yang telah dipasarkan di negara lain harus terus dikaji untuk penerapannya di tanah air.

Untuk menindaklanjuti keinginan masyarakat dan dunia industry tersebut, sebuah komite kerja telah dibentuk oleh Bank Indonesia yang melibatkan lembaga terkait seperti Dewan Syariah Nasional-MUI dan Ikatan Akuntan Indonesia. Komite ini membahas antara lain kemungkinan penerapan produk-produk tersebut di tanah air dan dapat mengeluarkan rekomendasi kepada lembaga terkait agar memperoleh penjelasan dari sisi syariah, akuntansi dan lainnya.¹²

Strategi pemasaran produk mesti diselenggarakan dengan melakukan aliansi strategis dengan media massa (radio, televisi dan media cetak) dan penyelenggara kegiatan (*event organizer*) berupa pameran (expo), agar produk tersebut dikenal luas dan langsung dirasakan manfaatnya oleh masyarakat luas. Dalam expo tertentu misalnya masyarakat dapat langsung mendaftar untuk kartu kredit syariah atau melakukan permohonan pembiayaan untuk pembelian produk syariah yang sedang dipamerkan. Melalui strategi ini bank syariah bisa mendapat banyak keberhasilan, baik dalam peningkatan portofolio maupun pemasaran produk baru.

E. Perkembangan Produk Baru

Selama tahun 2010, Bank Indonesia telah memberikan penegasan atas 57 laporan produk baru BUS dan UUS. Selain itu juga telah diberikan persetujuan atas tiga produk baru bank syariah. Dua diantaranya produk dengan akad yang sama yang diajukan oleh dua BUS yang berbeda. Produk-produk Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah yang telah diberikan penegasan atas pelaporan rencana penerbitannya merupakan produk yang telah ada di Buku Kodifikasi Perbankan Syariah. Produk-produk tersebut terdiri dari produk yang tidak disertai maupun yang disertai tambahan fitur misalnya (i) tabungan *Wadiah* iB dengan fasilitas *target savings* dan *poin reward*, (ii) *joint financing Murabahah* iB antara bank syariah dan *multifinance* dengan menggunakan akad *Wakalah wal Murabahah* dan, (iii) pembiayaan *term finance* iB dengan akad *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT) dengan fasilitas aset atas nama nasabah sejak awal pembiayaan.¹³

Sementara itu, produk baru yang diberikan persetujuan oleh Bank Indonesia adalah produk pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* iB dan produk *Mudharabah Musytarakah* iB. Produk pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* didasarkan pada Fatwa DSN-MUI No.73/DSNMUI/ XI/2008 tanggal 14 November 2008 tentang *Musyarakah Mutanaqisah* dan pertama kali disetujui untuk salah satu Unit Usaha Syariah pada tahun 2009. Produk ini belum tercantum dalam Kodifikasi Produk Perbankan Syariah namun sepanjang tahun 2010 menjadi produk yang cukup diminati industri perbankan

¹² Bank Indonesia, *Laporan Pengembangan Perbankan Syariah 2010*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, 2011.hal 42.

¹³ Ibid, hal 17.

syari'ah yang ditandai dengan pengajuan permohonan izin produk baru dengan akad dimaksud oleh dua bank syari'ah/UUS. Pembiayaan *Musyarakah Muthanaqisah* merupakan pembiayaan dengan skema *Musyarakah* yang jumlah modalnya berangsur-angsur menurun karena diambil alih oleh mitra *Musyarakah*. Bank dan nasabah masing-masing bertindak sebagai mitra usaha yang secara bersama-sama menyediakan dana dan/atau barang untuk membiayai kegiatan usaha tertentu. Kemudian, bank dan nasabah menanggung keuntungan/kerugian secara proporsional menurut porsi modal masing-masing.¹⁴

Sementara itu, produk pembiayaan *Mudharabah Musytarakah* iB didasarkan atas Fatwa DSN-MUI No.50/DSN-MUI/III/2006 tanggal 23 Maret 2006 tentang akad *Mudharabah Musytarakah*. Produk ini merupakan pengembangan dari pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah* yang sudah ada. Apabila dalam pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah* keseluruhan dana berasal dari bank (*sahibul maal*) maka dalam pembiayaan *Mudharabah Musytarakah* bank diperbolehkan untuk berpartisipasi dengan menempatkan dana dalam investasi yang telah ditentukan oleh nasabah/investor. Bagian bank yang ditanamkan dalam usaha dimaksud dapat berasal dari modal bank maupun dari dana pihak ketiga. Bagi hasil investasi terikat yang diperoleh investor disesuaikan dengan porsi penempatan dana terhadap plafon pembiayaan saat tanggal efektif. Pembayaran margin/bagi hasil pembiayaan akan didistribusikan sesuai porsi dan nisbah investasi terikat milik investor.¹⁵

F. Produk Bursa Komoditi Syari'ah

Salah satu yang menjadi topik hangat baru-baru ini adalah pengesahan Fatwa DSN-MUI No.82 mengenai bursa komoditi syari'ah. Dimana produk ini diharapkan menjadi *pioneer* dalam pengembangan produk dipasar bursa. Sehingga tuntutan-tuntutan yang telah terpendam lama akhirnya disahkan. Fatwa ini didasari oleh permintaan yang banyak dari pihak industri perbankan syari'ah terutama untuk pengelolaan manajemen risiko likuiditas mereka. Dimana sampai saat ini bank syari'ah yang notabene pangsa pasarnya masih relatif kecil, masih kesulitan dalam mencari likuiditas untuk mencukupi kebutuhan uang tunai untuk memenuhi permintaan di sisi *Liability*.

Fatwa DSN-MUI No.82 ini adalah solusi yang baik bagi industri perbankan syari'ah dalam pengelolaan manajemen likuiditas mereka. Sehingga ketika terjadi kelebihan dana ataupun kekurangan dana, mereka tidak perlu lagi khawatir karena sudah disediakan Bursa Komoditi Syari'ah yang memberikan wadah bagi mereka untuk bertransaksi. Di sisi lain, bursa komoditi syari'ah ini diharapkan bisa memberikan *efficiency cost* yang tidak kalah dengan produk-produk konvensional.

Konsep komoditi murabahah pada dasarnya sudah banyak dipraktekkan oleh negara-negara yang menggunakan system perbankan syari'ah. Negara tetangga Malaysia misalnya, mereka telah dulu menetapkan konsep ini untuk merespon kebutuhan pasar local mereka maupun internasional. Sehingga pasaran luar bisa mengacu pada mereka dalam konsep komoditi murabahah. Sampai pada puncaknya, tahun 2010, Bursa Malaysia meluncurkan sebuah produk yang sangat dinanti-nanti oleh pasar yaitu Bursa Suq Al-Sila'. Produk ini

¹⁴ Ibid

¹⁵ Ibid, hal 18

diharapkan bisa menjadi instrumen yang menarik di industri keuangan syari'ah dalam pengelolaan risiko mereka terutama masalah likuiditas. Sampai-sampai produk ini telah diapprove oleh AAOIFI dan menyatakan bahwa produk ini adalah *shariah compliant*. Tidak hanya AAOIFI saja, produk ini telah diterima juga oleh pasar timur tengah yang notabene sangat *strict* dalam hal syari'ah.¹⁶

Pada dasarnya, konsep yang diterapkan dalam Bursa Komoditi Syari'ah ini adalah Akad Tawarruq. Dimana si bank surplus mendapatkan pesanan dari bank deficit untuk membeli barang, sehingga bank surplus akan membeli komoditas dari market dengan tunai menggunakan akad al-bay', lalu menjualnya kepada bank deficit dengan cara murabahah dengan bayaran tangguh atau cicilan. Lalu bank deficit akan menjual asset ini ke pasar komoditas dengan tujuan untuk mendapatkan tunai.

Inilah akad tawarruq yang biasa dikenal diindustri perbankan syari'ah timur tengah yang bisa mereka praktekkan tidak hanya untuk pengelolaan likuiditas akan tetapi bisa juga di targetkan kepada individual untuk keperluan konsumtif. Dari data yang dihimpun bahwasanya hanya 2.7% asset yang dipakai dikomoditi murabaha atau tawarruq itu masuk kepada end user. 97.3% digunakan untuk transaksi derivatives.¹⁷

Dari aspek fikih, sebenarnya ulama banyak menjelaskan berbagai macam konsep tawarruq. Dimana tidak semua tawarruq diharamkan, akan tetapi ada beberapa yang disepakati oleh ulama bahwa itu shariah compliant. Ulama kontemporer membagi tawarruq menjadi dua macam, pertama tawarruq munazzhom atau disebut dengan organized tawarruq, yang kedua adalah tawarruq fiqhi atau haqiqi. Konsep tawarruq pertama adalah akad tawarruq yang banyak digunakan oleh bank syari'ah di eropa dan timur tengah. Dikarenakan bank syari'ah ambil andil didalam menentukan lini penjualannya. Bank syari'ah menetapkan siapa broker pembelian dan kepada siapa si pembeli menjual kembali barang tersebut. Hal inilah yang dilarang dalam syari'ah karena menyerupai bay' al-inah. Cuma menambahkan pihak ketiga.

Konsep tawarruq yang kedua adalah dimana bank syari'ah (surplus unit) betul –betul membeli barang itu dari market, dan menjualnya kepada konsumen yang memberlukan tanpa ada ketentuan untuk dijual kepada pihak manapun. Sehingga konsumen bebas dan punya hak dalam menentukan kepada siapa dia mau menjual asset tersebut. Sehingga tidak terjadi *hilah ghairu syar'iyah* didalamnya yang menyebabkan produk ini tidak shariah compliance. Jika hal ini yang ditetapkan oleh Bursa Komoditi Syari'ah, maka sudah bisa disebut dengan *Shariah compliance product*.

Selanjutnya, pada fatwa DSN-MUI No. 82 telah dijelaskan bahwasanya Komoditi Murabahah telah disahkan oleh DSN-MUI dengan JFX pihak penyelenggara perdagangan bursa komoditi ini. JFX sebagai pihak perantara dari pihak yang mempunyai komoditas. Dan setelah itu menjadi pihak penjual komoditas kepada supplier dan dilaksanakan secara komputer dan online oleh pihak anggota Bursa Komoditi Syari'ah.

Ada beberapa akad yang digunakan dalam pelaksanaan fatwa no 82 ini; pertama adalah *bay'*, dimana peserta komersial akan membeli komoditi dari supplier lalu supplier memenuhi permintaan sesuai dengan komoditi yang diinginkan lalu dijual kepada peserta komersial dengan cara tunai. Kedua, *murabahah*, dimana peserta komersial akan menjual asset ini atas permintaan konsumen komoditi dengan cara murabahah dimana ada kelebihan margin diatas pokok dengan

¹⁶ Iman Sastra Mihajat, *Komoditi Murabahah, Tawarruq, Bay' Al-Inah Dan Fatwa DSN-MUI No.82 Tentang Komoditi Syariah: Comprehensive Review* dalam www.fossei.org/index/php.194 diakses tanggal 5 September 2011.

¹⁷ ibid

cara tangguh atau cicilan. Ketiga, *bay' musawamah* dimana supplier diwakilkan oleh JFX menjual barang ke peserta komersial tanpa berkewajiban memberitahukan berapa harga pokok dan margin. Keempat, *wakalah*, dimana JFX akan menjual asset tersebut jika perlukan oleh konsumen komoditi untuk menjualnya kepada supplier yang berbeda dari supplier awal. Kelima, akad *muqorodhoh*, dimana supplier satu bisa barter asset dengan supplier 2, ataupun ke supplier 3 dan sebaliknya. Supaya asset tersebut tidak kembali kepada orang yang sama.

Dari lima akad ini, sebenarnya ada satu akad lagi yang harus diperhatikan, yaitu *Al-Wa'du*. Atas perjanjian dimana ketika konsumen komoditi menginginkan komoditas kepada peserta komersial dengan tujuan mendapatkan uang tunai maupun menahan asset tersebut untuk dijual dimasa yang akan datang atau dijual ke selain peserta supplier dari Bursa komoditi syari'ah. Konsumen komoditi harus berjanji membeli barang yang dibeli oleh peserta komersial. Jikalau tidak, maka ketika komoditas tersebut sudah dibeli oleh peserta komersial lalu konsumen komoditi membatalkan transaksi tersebut. Maka akan terjadi permasalahan disana, bisa jadi asset yang dibeli oleh peserta komersial turun harga, pertanyaannya adalah, siapakah yang mau menanggung kerugian dari pembatalan transaksi ini? Oleh sebab itu, haruslah ada akad *Al-Wa'du* disana sehingga konsumen komoditi berjanji akan membeli komoditi tersebut dari peserta komersial.¹⁸

Ketika telah dibuat sebuah fatwa, maka harus ada parameter yang membatasi transaksi Komoditi Murabaha Syari'ah ini. Supaya tidak terjadi *misuse* dalam penggunaan produk yang menyebabkan produk ini menjadi tidak *shariah compliance*.¹⁹

Pertama; harus ditekankan bahwasanya transaksi Komoditi Murabahah Syari'ah ini hanya boleh digunakan untuk Pengelolaan Likuiditas Bank Syari'ah. Sehingga produk ini tidak lari kepada produk konsumen dan bahkan untuk keperluan spekulasi dan mencari keuntungan. Sehingga nantinya bank syari'ah tidak focus untuk membesarkan sector riil dikarenakan lebih focus kepada pencarian keuntungan semata.

Kedua; transaksi ini harus real, bukan *ficticious contract*. Maksudnya adalah ketika transaksi ini terjadi harusnya benar-benar terjadi transaksi barang pada umumnya, keinginan seller untuk menjual, dan keinginan buyer untuk membeli dengan barang yang sudah jelas wujudnya. Kalau tidak, kita akan terperangkap dalam konsep *tawarruq* yang sudah diaplikasikan oleh banyak bank syari'ah baik itu dinegara tetangga maupun dibelahan dunia lainnya baik itu timur tengah ataupun eropa.

Ketiga; harus ada perpindahan kepemilikan (*transfer of ownership*). Hal ini juga menjadi perhatian penting ketika terjadi sebuah transaksi terutama transaksi komoditi syari'ah. Komoditi yang menjadi objek perdagangan harus betul-betul berpindah kepemilikan dari penjual kepada pembeli tanpa ada embel-embel apapun. Jika tidak, kita akan terjebak kepada konsep *bay' al-inah* dimana disana tidak terjadinya perpindahan kepemilikan dan implikasinya si pembeli harus menjual kembali barang itu dengan harga yang lebih rendah untuk mendapatkan uang tunai.

Keempat; bisa dikirim ke pembeli jika di inginkan. Hal ini untuk menyatakan bahwasanya komoditi yang ditransaksikan dikomoditi syari'ah ini adalah barangnya ril dan berwujud, ada perpindahan kepemilikan yang jelas, maka dari itu jika ini betul, maka ketika terjadi permintaan dari pembeli untuk mengirimkan komoditi tersebut ke tempat yang dia inginkan. Maka kewajiban penjual adalah mengantarkan komoditi tersebut ke pembeli dengan ketentuan yang berlaku, baik itu berapa hari komoditi ini bisa sampai ke tangan pembeli, dan berapa cost yang dikenakan kepada pembeli. Dalam diskusi dengan JFX mereka menyebutkan

¹⁸ Ibid.

¹⁹ ibid

bahwasanya pengiriman komoditi akan memakan waktu lima hari akan tetapi belum menyebutkan berapa cost yang harus ditanggung apakah hitungannya per Kg ataukah per barrel dan sebagainya. Semoga hal ini sudah menjadi bahan presentasi pihak JFX yang kemarin belum sempat disampaikan.

Kelima; barangnya harus bernilai sesuai dengan harga pasar. Hal ini sangatlah penting, karna kita tidak menginginkan konsep tawarruq yang ada diluar diterapkan di Negara kita tercinta ini yang notabene paling syari'ah dari aspek shariah compliance sebuah produk. Jika tidak, kita hanya memperdagangkan sesuatu asset yang mana nilainya tidak sesuai dengan harga pasar masa itu. Meskipun kita juga bisa memakai supply dan demand dari komoditi tersebut, akan tetapi ini harus dilandaskan dengan penghargaannya yang jelas.

Keenam; lokasi komoditi nya harus diketahui. Poin ini juga sangat penting, karna kita tidak mungkin memperdagangkan sesuatu yang kita tidak tau dimana letak barang itu. Hal ini mungkin harus diawasi oleh dewan pengawas syari'ah JFX dan memastikan bahwasanya barang tersebut ada di kota A, bertempat di pabrik B, kecamatan C di kilang X. dikarnakan, dalam pengesahan Bursa Suq al-Sila' mereka memastikan dulu lokasi CPO-CPO yang akan diperdagangkan di Bursa Malaysia dan berapa banyaknya, baru boleh diperdagangkan secara online.

Ketujuh; barangnya harus halal dan boleh menurut undang-undang. Hal ini juga telah menjadi poin utama di fatwa DSN No. 82 ketika mengesahkan fatwa ini, supaya tidak melanggar undang-undang Negara Indonesia dan sesuai dengan syari'ah.

Kedelapan; harus jelas jenis, kualitas dan kuantitas yang diperdagangkan. Poin ini juga menjadi syarat utama dalam fatwa ini, dikarnakan untuk menghilangkan gharar dari sebuah transaksi. Jikalau jenis, kualitas dan kuantitasnya diketahui, maka gharar ini akan berpindah dari gharar fakhish (gharar yang besar) menjadi gharar yasir (gharar yang kecil) yang diperbolehkan dalam syari'ah. Seperti layaknya pembolehan Bay' Salam yang awalnya tidak boleh, akan tetapi dibolehkan dengan syarat sebagaimana disebutkan dalam hadis, salam dibolehkan asal jenis, kualitas dan kuantitasnya diketahui dan waktu pengirimannya ditetapkan.

Kesembilan; tidak boleh dipergunakan untuk keperluan individual. Hal ini untuk menghindari masuknya komoditi syari'ah ini kepada produk konsumen yang mana akan menyebabkan produk ini tidak dipakai sesuai pada kepentingannya. Jikalau masuk ke pembiayaan individual, takutnya praktek tawarruq atau komoditi murabahah yang ada diluar akan di implementasikan di industri perbankan syari'ah Indonesia.

Kesepuluh; komoditi yang diperdagangkan harus siap guna, bukan yang masih diolah. Ketentuan ini adalah untuk memastikan bahwasanya kita tidak memperdagangkan sesuatu yang tidak bisa digunakan oleh pembeli. Jangan sampai dalam transaksi komoditi syari'ah ini menjual sesuatu yang masih diolah sehingga akan menghambat pengiriman ketika sang pembeli menginginkan supaya komoditi ini dikirimkan kepadanya.

G. Penutup

Dengan inovasi produk yang terus dilakukan oleh dunia perbankan syari'ah di Indonesia, maka kebutuhan pasar dan dunia industry dapat segera dipenuhi sehingga bank syari'ah mampu bersaing dalam skala nasional maupun global.

Inovasi produk ini tentu saja harus senantiasa shariah compliant. Oleh karena itu keberadaan fatma DSN MUI sangat penting.

Salah satu inovasi produk yang sangat membantu pengembangan perbankan syari'ah adalah tentang Bursa Komoditi Syari'ah. Dengan hadirnya fatwa DSN-MUI No 82 ini diharapkan menjadi sebuah langkah baru bagi bank syari'ah untuk mengembangkan diri dan tetap dalam koridor syari'ah.

Daftar Pustaka

- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Cetakan 1. Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia, 2001.
- , *Bank Syari'ah Bagi Bankir & Praktisi Keuangan*, Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute, 1999
- Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syari'ah (SPS)*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, Maret 2011.
- , *Statistik Perbankan Syari'ah (SPS)*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2010.
- , *Statistik Perbankan Syari'ah (SPS)*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2009.
- , *Laporan Perkembangan Perbankan Syari'ah (LPPS) 2010*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, Maret 2011
- , *Outlook Perbankan Syari'ah 2011*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, Nopember 2010
- , *Kajian Sistem Keuangan (KSK) No. 16*, Jakarta: Bank Indonesia, Maret 2011.
- , *Booklet Perbankan Syari'ah 2009*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2009.
- , *Booklet Perbankan Syari'ah 2010*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2010.
- , *Booklet Perbankan Syari'ah 2011*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2011.
- , *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2006.
- , *Kodifikasi Produk Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syari'ah, 2008.
- Bank Indonesia dan Universitas Airlangga, *Modul TOT Perbankan Syari'ah 2010*, Surabaya: Universitas Airlangga, 2010.
- Bank Indonesia dan IAIN Sunan Ampel Surabaya, *Modul TOT Perbankan Syari'ah 2010*, Surabaya: IAIN Sunan Ampel, 2010.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 12/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Hawalah*.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli *Salam*.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 30/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Rekening Koran Syari'ah.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musyarakah Mutanaqisah*.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang al-Qardh.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 82/DSN-MUI/X/2011 tentang Perdagangan Komoditi Berdasarkan Prinsip Syari'ah di Bursa Komoditi.

Mihajat, Iman Sastra, *Komoditi Murabahah, Tawarruq, Bay' Al-Inah Dan Fatwa DSN-MUI No.82 Tentang Komoditi Syari'ah: Comprehensive Review* dalam www.fossej.org/index/php.194 diakses tanggal 5 September 2011.

Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Grafiti, 1999.

Ulum, Fahrur, *Perbankan Syari'ah di Indonesia*, Surabaya: Putra Media Nusantara, 2011.