

STUDI PREFERENSI NASABAH NON MUSLIM Terhadap Jasa Perbankan Syariah



Fithri Tyas Hapsari
Mahasiswa S1 Ekonomi Syariah FEM IPB



Dr Irfan Syaqui Beik
Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Perbankan syariah dirancang untuk seluruh masyarakat Indonesia, terbuka untuk berbagai macam pemeluk agama. Bank syariah bersifat universal, walaupun didasarkan pada prinsip syariah Islam, namun peruntukannya adalah untuk semua pemeluk agama, baik Kristen, Hindu, Buddha dan lain-lain. Tidak ada eksklusivitas praktik dimana bank syariah hanya ditujukan bagi kaum muslimin.

Secara demografi, sebagaimana diketahui bersama, bahwa jumlah penduduk Indonesia mencapai angka 237,6 juta jiwa. Berdasarkan agama, data BPS (2010) menunjukkan bahwa proporsi umat Islam mencapai angka 87,18 persen, disusul oleh Kristen Protestan 6,96 persen, Kristen Katolik 2,91 persen, Hindu 1,69 persen, Budha 0,72 persen, Kong Hu Cu 0,05 persen, dan lainnya tidak diketahui.

Dalam konteks konsep riba, yang menjadi pembeda bank syariah dengan bank konvensional, sesungguhnya agama lain juga melarang riba. Hal ini antara lain terdapat dalam teks *Vedic* India kuno (2000 – 1400 SM), dimana pemungutan riba diartikan sebagai pemberian pinjaman dengan bunga. Demikian pula pada teks *Sutra* (700 – 100 SM) dan kitab *Jatakas* dalam Buddha (600 – 400 SM), dimana terdapat larangan meminjamkan uang dengan penambahan bunga bagi kasta Brahmana dan Kshatriya. Ajaran Yahudi menyatakan bahwa pemungutan bunga juga dilarang dan hina (*Mutasowifin* 2003).

Sementara itu, Iqbal dan Mirakhor (2008) menyatakan bahwa sejak awal sejarah Kristen, membebaskan bunga merupakan hal yang dikutuk, hingga akhir abad ke 13 pengaruh sekuler mulai meningkat akibat dari praktek pembebanan bunga yang mendapat toleransi walaupun tetap dilarang oleh gereja. Beberapa larangan bunga terdapat dalam Injil, antara lain dalam *Amsal* 28:8 dan *Yezhekiel* 18:3.

Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor yang memengaruhi nasabah non-muslim menggunakan jasa bank syariah di Jakarta. Pengambilan sampel dilakukan di beberapa cabang bank syariah, pusat pelayanan serta menyebarkan kuesioner online. Wilayah Jakarta diambil

karena penduduknya yang banyak dan terdapat berbagai suku, ras, dan agama yang heterogen. Responden dalam penelitian ini adalah 50 nasabah non-muslim bank syariah dan 50 nasabah non-muslim bank konvensional yang diambil secara acak.

Hasil penelitian

Persentase sampel nasabah non-muslim bank syariah diantaranya, pemeluk agama Kristen Katolik 32 persen, Kristen Protestan 30 persen, Budha 30 persen, dan Kong Hu Cu yaitu sebesar 8 persen. Persentase sampel nasabah non-muslim bank konvensional pada penelitian ini diantaranya, pemeluk agama Kristen Protestan 52 persen, Kristen Katolik

22 persen, iklan di media cetak 14 persen, iklan di media elektronik 13 persen, sumber lainnya 4 persen, dan 1 persen dari iklan di mall. Hal ini karena nasabah cenderung lebih percaya rekomendasi dari teman, serta tingginya intensitas masyarakat mengakses internet. Informasi dari keluarga terdekat atau saudara akan cenderung langsung dipercaya, sementara iklan bank syariah di mall belum begitu banyak, dan masyarakat yang pergi ke mall lebih ber-konsentrasi untuk berbelanja atau mengunjungi toko-toko produk yang mereka inginkan, sehingga mereka cenderung tidak menghiraukan iklan bank syariah.

Responden nasabah non-muslim bank syariah sebesar 68 persen mengakui bank syariah lebih unggul di-

Variabel lokasi berpengaruh nyata, jika lokasi bank syariah semakin dekat dengan kantor cabang dan ATM yang mudah dan banyak ditemukan, makin besar peluang nasabah non-muslim berminat terhadap bank syariah lebih tinggi 1.450 kali. Hal ini dikarenakan penentuan lokasi bisnis yang strategis mampu memengaruhi aktifitas bank. Beberapa hal yang menjadi pertimbangan dalam menentukan lokasi suatu bank diantaranya, dekat dengan kawasan industri atau pabrik, dekat dengan perkantoran, dekat dengan pasar, dekat dengan perumahan atau masyarakat, dan mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi (Al-Arif, 2010).

Variabel keuntungan administratif berpengaruh nyata, dan menunjukkan bila biaya pada bank syariah semakin rendah dan memberikan bagi hasil yang tinggi, maka besar peluang nasabah non-muslim berminat terhadap bank syariah lebih besar 6.790 kali. Variabel stimulan religi adalah faktor pengetahuan keagamaan yang mendorong seseorang untuk melakukan tindakan ekonomi, pada penelitian ini berpengaruh nyata.

Semakin religius responden (kuat dengan keyakinan agamanya), maka semakin besar peluang nasabah non-muslim berminat terhadap bank syariah sebesar 2.679 kali jika dibandingkan responden yang kurang religius. Hal ini sesuai dengan larangan riba dalam kepercayaan lain, seperti yang dipaparkan diatas.

Variabel pelayanan dan variabel produk tidak berpengaruh nyata terhadap penelitian ini. Hal ini bisa terjadi karena responden non-muslim tidak mengetahui kondisi pelayanan dan produk bank syariah dengan baik, sehingga mereka tidak mampu menjawab pertanyaan mengenai variabel pelayanan dan produk dengan tepat. Variabel promosi tidak berpengaruh nyata, karena masyarakat non-muslim cenderung menghiraukan promosi mengenai bank syariah, baik di tempat umum ataupun di media. Mereka akan lebih percaya dengan informasi mulut ke mulut dari teman yang mereka kenal atau keluarga. *Wallahu a'lam.* ■

Tabel 1. Variabel Yang Memengaruhi Pemilihan Bank Syariah Nasabah Non-Muslim

Variabel	Parameter	P-Value	Odd Ratio
Lokasi	0.372	0.060*	1.450
Pelayanan	-0.116	0.544	0.890
Keuntungan administratif	1.915	0.001**	6.790
Promosi	0.232	0.168	1.261
Stimulan Religi	0.986	0.001**	2.679
Produk Konstanta	0.238 -19.181	0.458 0.000	1.268 0.000

Ket : * signifikan pada $\alpha = 10$ persen
** signifikan pada $\alpha = 5$ persen

22 persen, Budha 16 persen, Kong Hu Cu 6 persen, dan Hindu 4 persen.

Pendapatan perbulan pada sampel nasabah non-muslim bank syariah adalah 56 persen memiliki pendapatan diatas Rp 5 juta perbulan, 38 persen berpendapatan antara Rp 3-5 juta perbulan, dan 6 persen berpendapatan dibawah Rp 3 juta. Persentase pendapatan dari sampel nasabah non-muslim bank konvensional sebesar 32 persen berpendapatan antara Rp 3-5 juta perbulan, 28 persen berpendapatan antara Rp 1,5 - 3 juta perbulan, 16 persen berpendapatan antara Rp 500 ribu - Rp 1,5 juta perbulan, dan 14 persen berpendapatan diatas Rp 5 juta perbulan.

Nasabah non-muslim mendapatkan informasi mengenai bank syariah melalui teman/orang lain 23 persen, internet 23 persen, keluarga/saudara

banding bank konvensional. Alasan terbanyak adalah 37 persen mengatakan produk bank syariah lebih transparan. Produk pembiayaan bank syariah setiap bulannya akan menjelaskan kepada nasabah mengenai keuntungan bagi hasil, dan kewajiban yang harus mereka bayarkan, serta rincian lainnya mengenai kerjasama tersebut. Sebesar 29 persen nasabah mengatakan produk bank syariah mementingkan kesejahteraan nasabahnya. Sedangkan 24 persen nasabah mengakui bagi hasil lebih adil dibanding bunga. Pada awal perjanjian kerjasama, pihak bank dan nasabah akan menyetujui porsi pembagian bagi hasil yang kemudian keuntungan ataupun kerugiannya akan didapatkan sesuai kondisi usaha. Sebesar 10 persen nasabah memiliki alasan lainnya yang beragam.

Bandwidth bank konvensional. Alasan terbanyak adalah 37 persen mengatakan produk bank syariah lebih transparan. Produk pembiayaan bank syariah setiap bulannya akan menjelaskan kepada nasabah mengenai keuntungan bagi hasil, dan kewajiban yang harus mereka bayarkan, serta rincian lainnya mengenai kerjasama tersebut. Sebesar 29 persen nasabah mengatakan produk bank syariah mementingkan kesejahteraan nasabahnya. Sedangkan 24 persen nasabah mengakui bagi hasil lebih adil dibanding bunga. Pada awal perjanjian kerjasama, pihak bank dan nasabah akan menyetujui porsi pembagian bagi hasil yang kemudian keuntungan ataupun kerugiannya akan didapatkan sesuai kondisi usaha. Sebesar 10 persen nasabah memiliki alasan lainnya yang beragam.

TSAQOFI

Zakat Core Principles



Dr Irfan Syaqui Beik
Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Hari ini, 28 Agustus 2014 hingga besok 29 Agustus 2014, Indonesia menjadi tuan rumah dua kegiatan besar, yaitu konferensi internasional tentang keuangan syariah inklusif, dengan fokus pada sektor zakat dan wakaf, dan kegiatan *international working group on zakat core principles* (IWG-ZCP). Kegiatan ini terselenggara atas kerjasama tiga institusi, yaitu IRTI Islamic Development Bank (IDB), Bank Indonesia, dan Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS).

Khusus kegiatan IWG-ZCP, pada dasarnya ini adalah kelanjutan dari rangkaian kegiatan untuk mengintegrasikan secara lebih dalam antara sektor zakat dengan sektor keuangan syariah. Melalui beragam proses, mulai dari penyusunan konsep IFSAP (Islamic Financial Sector Assessment Program) yang diinisiasi oleh IDB, kemudian workshop terkait *Islamic Social Finance*, hingga kemudian proses ini terkrystalisasi melalui kegiatan IWG-ZCP.

Dalam IFSAP yang telah disusun, IDB berupaya untuk menjadikan sektor zakat (dan juga wakaf), sebagai salah satu sektor yang harus dievaluasi dan dinilai kinerjanya dalam menyimpulkan tingkat kesehatan sektor keuangan syariah di suatu negara. Sektor keuangan syariah akan dianggap sehat, ketika instrumen-instrumen di dalam kerangka kerja IFSAP dinyatakan sehat, termasuk sektor zakat. Karena itu, jika suatu negara menginginkan dirinya menjadi tempat tujuan investasi IDB, maka pembenahan sektor keuangan syariah harus menjadi prioritas. Dengan kerangka IFSAP, maka negara tersebut mau tidak mau harus memperbaiki kinerja sektor zakat agar bisa memperoleh penilaian dan *assessment* yang baik.

Hal ini tentu saja sangat menggembirakan karena berarti sektor zakat tidak lagi berada di pinggiran kebijakan pembangunan ekonomi. Ia akan masuk dan terintegrasi lebih dalam pada kebijakan pembangunan ekonomi. Perhatian negara anggota IDB diharapkan akan semakin meningkat, sehingga sektor zakat ini bisa semakin berkembang dan berperan signifikan.

Yang menarik adalah keterlibatan BI sebagai bank sentral dalam kegiatan dua hari ini. Tentu, secara teori konvensional, keterlibatan BI dalam mendorong sektor zakat ini adalah sesuatu yang *out of the box*, karena zakat dianggap "tidak ada hubungan" langsung dengan ranah otoritas moneter. Namun demikian, dengan semakin menguatnya isu makroprudensial dalam penyusunan kebijakan moneter dewasa ini, dan isu makroprudensial ini juga tengah menjadi salah satu isu terhangat yang didiskusikan oleh seluruh otoritas moneter dunia yang ada, maka menjadikan zakat sebagai salah satu instrumen yang perlu diperhatikan dalam upaya menjaga stabilitas moneter dan kondisi makroekonomi, merupakan langkah terobosan strategis Bank Indonesia.

Ini adalah upaya penyesuaian yang sangat baik, antara otoritas moneter di tanah air, dengan agenda implementasi instrumen IFSAP di masa depan. Bagi dunia perzakatan, tentu saja hal ini insya Allah akan membawa manfaat dan keberkahan, karena pengalaman BI dan IDB dalam mengelola serta memanaj suatu sektor menjadi input dan pelajaran berharga, terutama bagi BAZNAS, dalam menyusun kebijakan pengelolaan zakat di tanah air.

Salah satu hal pokok yang menjadi prasyarat efektif tidaknya, dan sukses tidaknya, pelaksanaan IFSAP ke depan, termasuk *macro surveillance* bank sentral, terletak pada aspek tata kelola (*governance*). Ini sangat penting mengingat *zakat governance* adalah indikator yang paling tepat untuk menggambarkan kualitas pengelolaan zakat di suatu negara.

Tata kelola ini mencakup beragam aspek, mulai dari kerangka regulasi, hingga persoalan teknis, seperti metode penghimpunan dan penyaluran zakat, serta prinsip-prinsip akuntabilitas, transparansi, dan metode pelaporan dan pertanggungjawaban. Dengan pengalaman yang didapat dari praktek *Basel principles* dalam dunia perbankan selama ini, maka diharapkan dunia perzakatan pun memiliki standar *core principles* yang bisa dipraktikkan secara global, sehingga bisa diperbandingkan di antara negara-negara yang ada.

Keberadaan *zakat core principles* ini juga akan membantu memudahkan IDB dalam melaksanakan konsep IFSAP yang akan diberlakukan secara masif di antara negara-negara anggotanya. *Kick off meeting* IWG-ZCP pada tanggal 29 Agustus 2014 ini, merupakan momen strategis yang sangat bersejarah bagi dunia perzakatan internasional karena ini adalah babak baru bagi dunia perzakatan untuk memiliki standar *core principles*-nya sendiri.

Dengan dipilihnya Indonesia sebagai tuan rumah IWG-ZCP, maka

ini berarti IDB telah mengakui secara signifikan dan substansial, bahwa pengelolaan zakat di tanah air dapat dijadikan sebagai salah satu referensi pengelolaan zakat dunia. Tentu, bagi BAZNAS, LAZ dan seluruh komunitas zakat yang ada, situasi ini tidak boleh melenakan diri, karena pekerjaan rumah yang harus diselesaikan di dalam negeri, masih sangat banyak. Namun setidaknya, kegiatan ini bisa menjadi cambuk dan motivasi untuk senantiasa meningkatkan kualitas pengelolaan zakat nasional. *Wallahu a'lam.* ■

FORUM RISET KEUANGAN SYARIAH 2014

"Mantapkan Indeks Keuangan Syariah yang Elastis, Bertarif Rendah dan Berkualitas Lebih Besar dalam Pembangunan Ekonomi Nasional"

14-16 Dramaga OKTOBER Bogor

#CallForPaper

Ketentuan Penulisan & Pendaftaran

1. Peserta kompetisi call for paper magang FRIS tidak di ping 4 blog.
2. Penulis ditugaskan: (1) Penulis Muslim dan (2) Penulis Senior
3. Fokus yang lebih pernah menulis pada kompetisi lainnya ke-3.
4. Seleksi paper unggulan oleh Komite Akademik, 12 (dua) belas paper unggulan diundang untuk pertengahan 6 paper terbaik di FRIS 2014.
5. Syarat syarat, standar penulisan paper dan format lebih lanjut.

Rp. 15.000.000

bagi 3 peneliti senior terbaik.

Rp. 10.000.000

bagi 3 peneliti muda terbaik.

Sertifikat dan Plakat penghargaan karya (penelitian) dan akreditasi jurnal 12 paper unggulan di tingkat I, II.

Topik Paper

1. Peranan dan kontribusi sektor jasa keuangan syariah dalam pembangunan yang berkelanjutan dan inklusif.
2. Isu terkini terkait industri keuangan mikro syariah non-bank, lembaga keuangan mikro syariah dan pasar modal syariah
3. Pengembangan manajemen risiko yang belum terpikirkan untuk pengembangan produk dan instrumen manajemen risiko
4. Peningkatan efisiensi dan daya saing, serta inovasi dan jasa keuangan syariah (bank, non-bank dan pasar modal).

17 September - 1 Oktober

14-16 Oktober

14-16 Oktober

14-16 Oktober

Penulis: Bazzoni dan Manjapat IPB
Penelitian: IFSAP - Kerangka IFSAP yang bergengsi
Phone: +62 21 810007 / +62 21 810081
Fax: +62 21 810010
Mobile: +62 77912521 / +62 8191006

#ForumRisetKeuanganSyariah
#CallForPaper
#FRIS2014

Mitra Kegiatan

YARNEN

Solusi Pembiayaan Pertanian Pangan



Nana Rodiana
Mahasiswa S1 Ekonomi Syariah FEM IPB



Dr Nunung Nuryartono
Dosen IE FEM IPB dan Direktur InterCAFE IPB



Salahuddin El Ayyubi
Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Jumlah penduduk Indonesia terus meningkat. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan tahun 2010 jumlah penduduk Indonesia mencapai 237,641 juta jiwa. Peningkatan jumlah penduduk Indonesia yang mayoritasnya pengkonsumsi utama padi-padian membuat tanaman pangan ini tetap menduduki urutan pertama dalam tanaman pangan yang banyak dikonsumsi dibandingkan golongan tanaman pangan lain, seperti umbi-umbian dan kacang-kacangan.

Pertanian tanaman pangan yang sangat bergantung musim membutuhkan ketersediaan modal yang tepat waktu agar meminimalisasi kemungkinan gagal panen atau produktivitas tanaman yang rendah. Selain itu, hal penting yang dibutuhkan petani adalah penyediaan modal yang sesuai dengan kondisi petani pangan. Salah satunya adalah melalui pembiayaan *murabahah* melalui BMT.

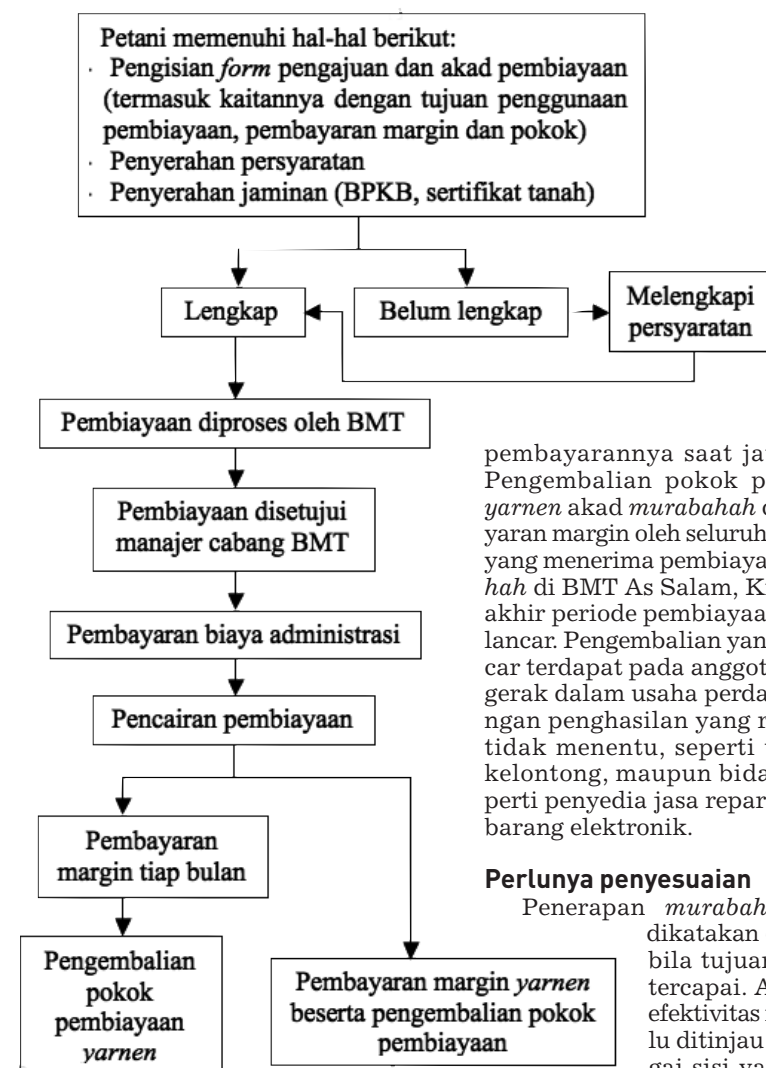
Pada praktiknya, penerapan akad *murabahah* umumnya diikuti dengan angsuran pembayaran bulanan. Kondisi petani kebanyakan tidak memungkinkan untuk memiliki penghasilan yang cukup untuk membayar angsuran pokok dengan rentang waktu bulanan karena penghasilan utama baru akan didapat pada saat panen. Pada tanaman padi misalnya, dibutuhkan waktu 4 hingga 5 bulan, sejak tanam hingga panen. Oleh karena itu, petani membutuhkan sistem pengembalian pembiayaan yang sesuai dengan kondisi petani.

Solusi *yarnen* bagi petani

Sistem pengembalian pembiayaan dengan bayar pascapanen (*yarnen*) adalah pengembalian pembiayaan pada akhir periode pembiayaan atau dalam hal ini setelah panen. *Yarnen* dapat menjadi alternatif pengembalian pembiayaan pada akad *murabahah* dengan pertimbangan bahwa petani baru memiliki penghasilan setelah masa panen.

Demak memiliki BMT yang fokus pembiayaannya pada pertanian padi, yaitu BMT As Salam, Kramat, Demak. Sebesar 75 persen pembiayaannya disalurkan pada sektor pertanian. BMT As Salam merupakan salah satu BMT yang menerapkan sistem pengembalian pembiayaan *yarnen*. Petani yang

Gambar 1. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah Yarnen*



pembayarannya saat jatuh tempo. Pengembalian pokok pembiayaan *yarnen* akad *murabahah* dan pembayaran margin oleh seluruh petani padi yang menerima pembiayaan *murabahah* di BMT As Salam, Kramat pada akhir periode pembiayaan tergolong lancar. Pengembalian yang tidak lancar terdapat pada anggota yang bergerak dalam usaha perdagangan dengan penghasilan yang relatif lebih tidak menentu, seperti usaha toko kelontong, maupun bidang jasa seperti penyedia jasa reparasi barang-barang elektronik.

Perlunya penyesuaian

Penerapan *murabahah yarnen* dikatakan efektif apabila tujuannya sudah tercapai. Akan tetapi, efektivitas ini juga perlu ditinjau dari berbagai sisi yang melekat pada setiap aspek pembiayaannya, seperti prinsip syariah. Pelaksanaan akad *murabahah* tidak bisa terlepas dari pentingnya kesesuaian penerapannya dengan syarat dan rukun yang ditetapkan.

Penerapan akad *murabahah* pada BMT As Salam ini belum memenuhi syarat dan rukun akadnya karena tidak ada pengadaan barang yang diinginkan pembeli (petani padi), melainkan hanya pengadaan uang. Hal ini menyebabkan, syarat utang *murabahah* juga tidak terpenuhi, yaitu petani padi harus mengetahui harga pokok (harga beli) barang yang dibutuhkan. BMT As Salam sendiri pernah menerapkan akad *murabahah*

sesuai dengan syarat dan rukunnya, yaitu adanya pengadaan barang, tetapi kemudian BMT harus menyesuaikan dengan beragamnya kebutuhan petani (bibit, pupuk, sewa pekerja). Hal ini disebabkan anggota ingin menggunakan pembiayaan tidak hanya untuk membeli sarana produksi pertanian seperti pupuk dan bibit, melainkan juga untuk upah penggarap lahan tani. Mekanisme pencegahan terhadap penyelewengan pembiayaan dapat dilakukan pada saat akad terjadi, dengan cara pengisian kesepakatan akad pembiayaan digunakan untuk keperluan apa saja.

Hal berikutnya adalah mengenai biaya administrasi. Biaya yang dibebankan kepada anggota dengan plafon pembiayaan di bawah Rp 50 juta adalah sebesar 3 persen, sedangkan pembiayaan lebih atau sama dengan Rp 50 juta sebesar 2 persen dari plafon pembiayaan. Sebagian besar responden menganggap biaya administrasi ini tergolong ringan, dan hanya sebagian kecil saja yang menganggap mengalami kesulitan mencari dananya. Namun demikian, perbedaan persentase biaya administrasi yang disesuaikan dengan plafon pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan asas keadilan dalam ekonomi Islam karena petani dengan plafon pembiayaan lebih rendah justru dibebankan dengan persentase biaya administrasi yang lebih tinggi dari petani padi yang menerima plafon pembiayaan tinggi.

Penutup

Penyesuaian beberapa hal tersebut di atas dengan prinsip syariah diperlukan sebagai keutuhan dari penerapan akad *murabahah* dan keadilan ekonomi. Pada tahap pengembalian pembiayaan *murabahah yarnen*, margin atau keuntungan harus ditetapkan berdasarkan pembiayaan yang diterima anggota. Semakin tinggi pembiayaan yang diterima anggota, seharusnya membuat semakin kecil margin yang dibebankan. Pilihan anggota untuk membayar margin setiap bulan maupun setelah panen juga diharapkan tidak mengorbankan besarnya margin yang harus dibayar. Tidak adanya perbedaan ini menunjukkan BMT tidak melakukan riba dengan adanya perbedaan waktu pembayaran.

Pembiayaan *murabahah yarnen* tidak hanya meringankan petani dalam melakukan produksi pertanian, melainkan juga menjadi salah satu faktor peningkatan omzet dan pendapatan petani dari usahatani, serta aset yang dimiliki petani. Peningkatan tersebut diperoleh dari adanya penambahan lahan garap maupun pembelian sarana produksi pertanian.

Yarnen menjadi solusi yang tepat bagi kondisi ekonomi petani pangan dilihat dari tercapainya tujuan penerapan *yarnen*, yaitu meringankan petani, dan mampu memberi dampak positif bagi usahatani. Akan tetapi, prinsip syariah dalam penerapan akad dan keadilan ekonomi perlu mendapat perhatian untuk menghasilkan kemaslahatan bagi seluruh pihak. *Wallahu a'lam.* ■

TAMKINIA

Urgensi Maqosid Syariah dalam Budaya Organisasi Ekonomi dan Keuangan Syariah



Ranti Wiliasih
Dosen Prodi Ekonomi Syariah FEM, Peneliti Pusat Studi Bisnis dan Ekonomi Syariah (CIBEST) IPB



M Fathoni
Praktisi Bisnis

Dalam beberapa tahun terakhir, dapat dikatakan bahwa perkembangan ekonomi dan keuangan syariah telah meningkat pesat. Berdasarkan laporan yang tertuang dalam *Outlook Perbankan Syariah* tahun 2014, perlu disyukuri bahwa secara rata-rata pertumbuhan industri keuangan syariah global mencapai + 20 persen. Ditinjau dari segi penetrasi, nasabah perbankan syariah telah mencapai 12,3 juta orang yang difasilitasi oleh + 2526 jaringan kantor perbankan syariah, baik BUS maupun UUS. Pertumbuhan aset perbankan syariah mencapai 31,8 persen (yoy). Disamping itu, jumlah pekerja yang bekerja di perbankan syariah meningkat dari + 31 ribu di tahun 2012 menjadi + 42 ribu di tahun 2013.

Selain laporan di atas, ada beberapa hal menarik yang menjadi tantangan pertumbuhan perbankan syariah di tahun 2013, antara lain 1). Pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) yang tidak lagi mengimbangi pertumbuhan kredit, 2) Kemampuan pengelolaan likuiditas masih relatif terbatas dan 3). Kondisi pasar pembiayaan *credit market* yang mengat seiring kontraksi ekonomi dan moneter sehingga membatasi laju pembiayaan. Seluruh tantangan tersebut di atas dapat dikatakan bersifat eksternal atau berada di luar organisasi.

Selain perkembangan secara kuantitas, ada tantangan yang jauh lebih besar dan bersifat inheren di dalam organisasi ekonomi dan keuangan syariah, yaitu tantangan menerapkan maqosid syariah dalam budaya organisasi. Jika tantangan ini tidak segera diatasi dapat menyebabkan penyimpangan tujuan keberadaan organisasi ekonomi dan keuangan syariah dalam lingkup yang lebih luas.

Shinsuke (2014) menyebutkan ada dua kondisi yang saling bertentangan dalam setiap upaya meningkatkan kinerja organisasi ekonomi dan keuangan syariah dalam mencapai tujuan organisasi. Yaitu, *Sharia Legitimacy Condition* (SLC) dan *Economic Feasibility Condition* (EFC).

Kondisi yang saling bertentangan ini sering dijumpai pada organisasi yang menerapkan prinsip syariah namun dihadapkan pada tuntutan penerapan

ukuran-ukuran ekonomi (aset, margin, DPK dan lain-lain) jangka pendek. Contohnya, suatu proyek pembiayaan yang idealnya menggunakan akad *murabahah* demi keamanan investasi dan kemudahan perhitungan. Sehingga, pertimbangan ekonomi seringkali mengalahkan pertimbangan syariah baik disadari atau tidak, dan pada gilirannya lama kelamaan akan menjadi bagian dari praktik budaya organisasi tersebut.

Maqosid syariah dan budaya organisasi

Maqosid Syariah tentunya bukan istilah baru untuk mereka yang berkecimpung dalam ekonomi dan keuangan syariah. Dapat dikatakan, premis esensi dari seluruh pembelajaran maupun praktik ekonomi dan keuangan syariah yang dijalankan oleh para pelakunya adalah terpenuhinya maqosid syariah.

Terpenuhinya maqosid syariah menunjukkan bahwa aspek-aspek syariah -meskipun abstrak- bersifat *embedded* atau melekat dalam kultur atau budaya yang berlaku di dalam organisasi, khususnya organisasi yang bergerak di bidang ekonomi dan keuangan syariah. Berdasarkan premis di atas, maqosid syariah sejatinya adalah inti dari budaya organisasi yang bergerak di bidang ekonomi dan keuangan syariah.

Boleh jadi, setiap organisasi ekonomi dan keuangan syariah yang ada memiliki budaya organisasi yang berbeda satu sama lain.

Namun, berbagai hasil penelitian tentang budaya organisasi menunjukkan bahwa budaya organisasi yang sukses mendukung tercapainya tujuan organisasi memiliki sejumlah hal utama yang sama antara satu organisasi dengan organisasi lainnya (Schein, 1983; Ojo, 2010; Shahzad *et.al*, 2012). Dalam konteks institusi ekonomi dan keuangan syariah, hal utama yang menjadi kesamaan budaya organisasi yang dapat mendukung tercapainya tujuan organisasi adalah maqosid syariah.

Hal yang menarik untuk dicermati adalah, "apakah budaya organisasi yang berlaku di masing-masing institusi eko-

nomi dan keuangan syariah mendekati kesejatianya?" Yaitu, terpenuhinya maqosid syariah. Boleh jadi, ada institusi yang cenderung fokus pada satu-dua aspek dari maqosid syariah namun lalai dari pemenuhan aspek lainnya.

Landasan kesetiaan organisasi ekonomi dan keuangan syariah tertuang di dalam QS 2:208 mengenai perintah untuk mempraktikkan ajaran Islam secara *kaffah*/menyeluruh dalam berbagai bidang kehidupan, termasuk di dalamnya bidang ekonomi dan keuangan.

Kata "menyeluruh" dalam konteks budaya organisasi ekonomi dan keuangan syariah dapat diartikan sebagai terpenuhinya aspek-aspek maqosid syariah dalam kegiatan organisasi. Aspek-aspek yang harus dipenuhi tersebut mencakup : *hifdzul din* (menjaga iman/agama), *hifdzul aql* (menjaga akal), *hifdzul nafs* (menjaga badan/jiwa), *hifdzul mal* (menjaga harta) dan *hifdzul nasl* (menjaga keturunan/ regenerasi).

Adapun bentuk pemenuhan masing-masing aspek maqosid syariah tentunya bersifat proporsional antara satu organisasi ekonomi dan keuangan syariah dengan lainnya. Hal ini dikarenakan "nature" dari suatu organisasi tidaklah sama, meskipun berada dalam satu industri yang sama. Sehingga, lebih sesuai menempatkan maqosid syariah sebagai landasan filosofi organisasi.

Maqosid syariah sebagai landasan filosofi

Ketika teknologi, produk, maupun pelayanan antara organisasi ekonomi dan keuangan syariah dengan organisasi ekonomi dan keuangan konvensional terkesan menjadi tidak begitu berbeda di mata orang awam, hal apa lagi yang dapat membedakan secara luar biasa antara keduanya. Jawabannya bersumber dari landasan filosofi yang digunakan masing-masing organisasi sebagai ukuran nilai atau norma.

Para ilmuwan non-muslim menjadi tertarik dengan khasanah ekonomi dan keuangan syariah dikarenakan mereka mampu melihat esensi filosofis yang dibawanya, yaitu filosofi yang membawa solusi terintegrasi terhadap permasaa-

lahan ekonomi dan keuangan dunia dewasa ini. Ilmuwan non-muslim seperti Wilson, (2002: 53) dan Demuth (2014: 20-32); melihatnya sebagai etik, istilah baru yang populer dalam dua dekade terakhir di bidang ekonomi dan keuangan. Adapun segelintir ilmuwan non-muslim seperti Shinsuke (2014: 3-19) mampu melihat esensi keberadaan ekonomi dan keuangan syariah lebih dari sekedar etik, yaitu sebagai model kesejahteraan yang berkelanjutan (*sustainable welfare*).

Filosofi dibalik gagasan kesejahteraan berkelanjutan yang ditawarkan Shinsuke tersebut di atas berpijak pada pemenuhan maqosid syariah. Dengan menjaga lima aspek yang terkandung dalam maqosid syariah, dapat diduga bahwa organisasi yang menjadikan maqosid syariah sebagai filosofi budaya organisasi yang melekat dalam praktik keseharian orang-orang di dalamnya akan dapat menikmati kesejahteraan yang berkelanjutan, baik sekarang maupun nanti, di dunia maupun di akhirat.

Inilah faktor pembeda yang luar biasa antara organisasi ekonomi dan keuangan syariah dengan organisasi ekonomi dan keuangan konvensional yang tidak dapat ditandingi oleh kecanggihan teknologi, inovasi produk maupun pelayanan yang hebat sekalipun.

Oleh karena itu, adalah sangat urgen untuk menerapkan maqosid syariah ini. Urgensi ini dapat dilihat dari tingkat relevansi visi, misi dan nilai-nilai organisasi ekonomi dan keuangan syariah dengan maqosid syariah yang sejatinya merupakan filosofi organisasi.

Semakin besar kesenjangan antara visi, misi dan nilai-nilai organisasi dengan maqosid syariah, maka semakin besar potensi deviasi atau penyimpangan yang dilakukan organisasi tersebut dari syariah.

Khususnya melalui budaya organisasi yang dipraktikkan di dalamnya. Sehingga, tidaklah pantas jika kemudian organisasi ekonomi dan keuangan syariah yang budayanya organisasinya tidak sejalan dengan maqosid syariah masih mengamalkan atribut syariah. *Wallahu a'lam.* ■

ANALISIS PEMBIAYAAN

Sektor Perdagangan Hotel dan Restoran pada Perbankan Syariah



Geri Suryadi
Mahasiswa S1 Ekonomi Syariah FEM IPB



Prof Dr Dominicus Savio Priyarsono
Guru Besar FEM IPB



Laily Dwi Arsyianti
Dosen Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran (PHR) termasuk dalam klasifikasi sektor tersier. Selain sektor ini, dalam klasifikasi sektor tersier terdapat sektor konstruksi, sektor angkutan dan komunikasi, sektor keuangan, dan sektor jasa. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) 2013, sektor PHR merupakan sektor ekonomi ke-3 terbesar dalam hal memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Sektor PHR di Indonesia memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sekitar 14.32 persen terhadap total PDB seluruh sektor yang berjumlah 9.083 triliun rupiah. Potensi yang besar pada sektor PHR harus didukung oleh pemerintah, semua lapisan masyarakat, dan lembaga-lembaga yang bersangkutan, tak terkecuali lembaga keuangan perbankan.

Data outlook perbankan syariah 2014 menyatakan bahwa peningkatan jumlah dana pihak ketiga (DPK) dan jumlah pembiayaan yang diberikan perbankan syariah mengalami peningkatan sebesar 18 persen dan 17.7 persen dari tahun 2012 sampai tahun 2013. Tetapi peningkatan jumlah DPK dan pembiayaan yang disalurkan oleh bank umum syariah (BUS) dan unit usaha syariah (UUS) tidak diikuti dengan peningkatan rasio pembiayaan untuk sektor PHR terhadap total pembiayaan seluruh sektor. Menurut data statistik perbankan syariah Bank Indonesia (SPS-BI), persentase rasio pembiayaan syariah di sektor PHR yang diberikan bank umum syariah (BUS) dan unit usaha syariah (UUS) cenderung mengalami penurunan dari tahun 2008 – 2013.

Metode dan hasil penelitian

Data yang digunakan yaitu data sekunder bulanan dari Januari 2008 sampai dengan Desember 2012 yang bersangkutan dengan pembiayaan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS). Data bersumber dari publikasi Bank Indonesia antara lain Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia (SPS BI), Statistik Perbankan Indonesia (SPI) dan dari Badan Pusat Statistik (BPS).

Penelitian ini membagi faktor-faktor yang memengaruhi pembiayaan pada perbankan syariah menjadi 4 kategori yaitu kategori kinerja perbankan syariah dengan variabel Dana Pihak Ketiga (DPK) dan *Non Performing Financing* (NPF), kategori kondisi makro dengan variabel *Industrial Production Index* (IPI) dan tingkat Inflasi (INF), kategori instrumen moneter dengan variabel Bonus

Sertifikat Bank Indonesia Syariah (BSBIS) dan volume penempatan pada Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS), dan kategori return pembiayaan dengan variabel *Equivalent rate* (ERP) dan Suku Bunga Kredit (SBK).

Impulse Response Function (IRF) digunakan untuk mengukur sejauh mana suatu variabel terpengaruh dari shock baik yang diakibatkan oleh variabel itu sendiri maupun variabel lainnya. Dari hasil penelitian, diketahui bahwa rasio pembiayaan PHR mulai merespon DPK secara negatif. Hal ini menunjukkan jika terjadi guncangan pada DPK seperti kenaikan pada nilai DPK maka akan berdampak pada penurunan rasio pembiayaan sektor PHR. Hal ini dikarenakan kenaikan DPK secara

langsung meningkatkan total pembiayaan, namun tidak diikuti peningkatan jumlah pembiayaan PHR yang sebanding sehingga secara rasio turun. Hasil ini menunjukkan bahwa BUS dan UUS belum memprioritaskan sektor pembiayaan produktif khususnya sektor PHR dalam penyaluran dan pendistribusian DPK. Sebagaimana hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad, bahwa pekerjaan yang paling baik adalah pekerjaan produktif dan yang paling dibenci adalah perdagangan (jual beli) sehingga penyaluran DPK sudah seharusnya memprioritaskan sektor riil, termasuk sektor PHR.

Guncangan NPF direspon negatif. Hasil ini menunjukkan semakin tinggi pembiayaan bermasalah dari sektor PHR maka akan menyebabkan dana perbankan syariah menjadi tidak dapat berputar dari satu nasabah ke nasabah lain, karena terjadi kemacetan pada pembiayaan terse-

but. Pembiayaan bermasalah yang tinggi menyebabkan bank harus membentuk cadangan penghapusan yang lebih besar. Hal ini juga dapat menurunkan minat bank syariah untuk menyalurkan pembiayaan pada sektor PHR dan mengalihkan untuk pembiayaan pada sektor lain dengan tingkat NPF yang lebih rendah.

Prinsip kehati-hatian (*prudent*) memang diperlukan untuk mengantisipasi adanya moral hazard. Dalam Islam hal ini diatur bagi kedua pihak yang terlibat pembiayaan. Bagi nasabah atau pihak yang memiliki kewajiban melunasi, Islam mengatur agar akad yang dijalankan dipenuhi dengan baik dan jangan sampai menyalakan hutang (Q.S Al-Maidah;1). Bagi bank atau pihak yang membe-

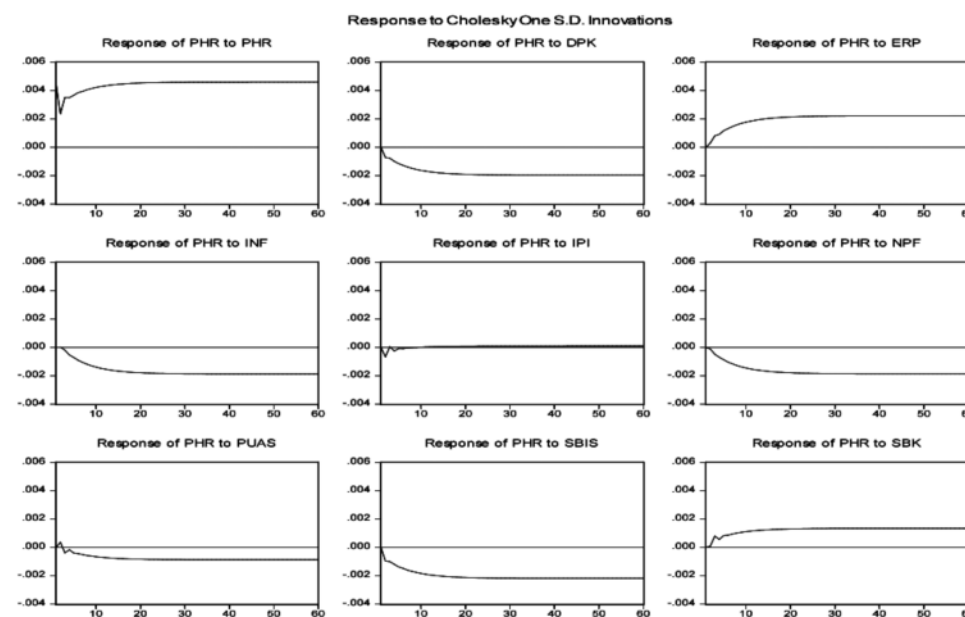
masyarakat dan percetakan uang harus seimbang dengan transaksi pada sektor riil. Sehingga dana yang ada pada perbankan harus disalurkan pada sektor riil sehingga akan membantu menekan laju tingkat inflasi. Guncangan pada bonus SBIS direspon negatif. Ini berarti ketika bonus SBIS meningkat maka akan meningkatkan penempatan dana perbankan syariah dalam bentuk SBIS yang berakibat menurunnya penyaluran dana perbankan syariah pada pembiayaan sektor PHR. DSN-MUI menjelaskan SBIS adalah surat berharga dalam mata uang rupiah yang diterbitkan oleh BI berjangka waktu pendek berdasarkan prinsip syariah, sebaiknya bank syariah memiliki SBIS untuk memanfaatkan dananya yang belum dapat disalurkan pada sektor riil. Dengan demikian SBIS seharusnya bukanlah prioritas penyaluran dana perbankan syariah dalam melaksanakan tugasnya sebagai lembaga perbankan melainkan menjadikan sektor riil sebagai fokus utama aktifitasnya.

Guncangan pada ERP direspon positif oleh rasio pembiayaan sektor PHR. Hal ini menunjukkan hubungan variabel ERP dengan PHR berbanding lurus dikarenakan ketika ERP mengalami peningkatan maka pendapatan perbankan syariah akan mengalami penambahan sehingga penyaluran dana untuk pembiayaan akan meningkat, termasuk untuk pembiayaan sektor PHR yang akan meningkatkan rasio pembiayaan sektor PHR.

Guncangan pada SBK direspon positif. Hal ini menunjukkan, ketika nilai suku bunga kredit naik maka tingkat bagi hasil pun akan naik karena ketika suku bunga kredit naik maka nasabah akan memilih perbankan syariah. Hal ini dikarenakan hubungan antara bank syariah dan konvensional seperti hubungan substitusi sehingga ketika suku bunga kredit perbankan konvensional naik maka akan menurunkan permintaan kredit pada perbankan konvensional yang kemudian akan meningkatkan rasio pembiayaan yang diberikan perbankan syariah pada sektor PHR.

Saran

Perbankan syariah harus meningkatkan jumlah DPK, mengurangi perputaran pada PUAS, dan mengurangi penempatan dana pada SBIS sehingga diharapkan mampu meningkatkan jumlah pembiayaan perbankan syariah pada sektor PHR. Perbankan syariah harus mau melakukan restrukturisasi dan nasabah harus memenuhi kewajiban dalam akad sehingga tingkat gagal bayar bisa ditekan. *Wallahu a'lam.*



Gambar 1. Hasil Impulse Response Function

langsung meningkatkan total pembiayaan, namun tidak diikuti peningkatan jumlah pembiayaan PHR yang sebanding sehingga secara rasio turun. Hasil ini menunjukkan bahwa BUS dan UUS belum memprioritaskan sektor pembiayaan produktif khususnya sektor PHR dalam penyaluran dan pendistribusian DPK. Sebagaimana hadis yang diriwayatkan oleh Ahmad, bahwa pekerjaan yang paling baik adalah pekerjaan produktif dan yang paling dibenci adalah perdagangan (jual beli) sehingga penyaluran DPK sudah seharusnya memprioritaskan sektor riil, termasuk sektor PHR.

Guncangan NPF direspon negatif. Hasil ini menunjukkan semakin tinggi pembiayaan bermasalah dari sektor PHR maka akan menyebabkan dana perbankan syariah menjadi tidak dapat berputar dari satu nasabah ke nasabah lain, karena terjadi kemacetan pada pembiayaan terse-

but. Pembiayaan bermasalah yang tinggi menyebabkan bank harus membentuk cadangan penghapusan yang lebih besar. Hal ini juga dapat menurunkan minat bank syariah untuk menyalurkan pembiayaan pada sektor PHR dan mengalihkan untuk pembiayaan pada sektor lain dengan tingkat NPF yang lebih rendah.

Prinsip kehati-hatian (*prudent*) memang diperlukan untuk mengantisipasi adanya moral hazard. Dalam Islam hal ini diatur bagi kedua pihak yang terlibat pembiayaan. Bagi nasabah atau pihak yang memiliki kewajiban melunasi, Islam mengatur agar akad yang dijalankan dipenuhi dengan baik dan jangan sampai menyalakan hutang (Q.S Al-Maidah;1). Bagi bank atau pihak yang membe-

di awal, namun persentasinya adalah dari keuntungan usaha, bukan dari nominal investasinya. Seperti kasus ribawi dalam meminjam uang, demikian pula dalam kasus meminjamkan (berinvestasi). Katakan Anda berinvestasi sebesar Rp 1000 dengan tingkat pengembalian yang diharapkan sebesar 10 persen per bulan, maka hasil investasi (bunga) yang Anda akan terima selama sebulan sederhana adalah sebesar Rp 100, dan dua bulan sebesar Rp 200, dan seterusnya. Artinya besarnya hasil investasi yang Anda peroleh tergantung pada lamanya masa pinjaman dan pokok pinjaman. *Rate of return* dalam kasus ini sejatinya adalah ukuran manfaat atau 'harga waktu' (*the price of time*). Logikanya, karena kita memberi tenggang waktu bagi perusahaan untuk berusaha dan mengembalikan investasi kita, maka seolah-olah waktulah yang menciptakan manfaat. Padahal yang membuahkan manfaat atau keuntungan sejatinya adalah aktifitas usaha, bukan waktu.

Ini adalah satu pelajaran bagi kita bahwa transaksi ribawi hanya akan membuat kita *cilaka* karena melawan *sunnatullah*. Inilah motif yang berasal dari sifat manusia yang tergesa-gesa yang sangat dicela ajaran agama. ■

BUKAN TAFSIR



Dr Iman Sugema
Dosen IE FEM IPB



M Iqbal Irfany
Dosen IE-FEM IPB

Akhir-akhir ini marak ditemui banyak pihak menawarkan produk investasi dengan menjanjikan imbal hasil yang fenomenal. Dari investasi yang ditanamkan, ada menjanjikan 10 persen, bahkan ada yang 30 persen perbulannya, satu kisaran yang di luar batas kewajaran. Banyak terjadi pelanggaran masyarakat yang biasanya terjadi biasa karena ada pelarian dana investasi atau karena gagal bayar.

Mirisnya masyarakat yang terjebak berasal dari berbagai kalangan termasuk banyak di antaranya yang berpendidikan tinggi. Level pendidikan seperti yang tak menjamin melek literasi keuangan. Mereka yang semestinya secara logika mampu memilih dan memilih mana produk investasi berizin, *return* yang masuk akal, dan terjamin secara hukum, seringkali malah terjebak menjadi korban. Ketergesa-gesaan karena bernafsu ingin cepat untung, ingin berprestasi dengan hanya ongkang kaki biasanya adalah faktor yang berperan. Di samping perlindungan hukum terhadap risiko keuangan, dibutuhkan edukasi terus menerus sebagai deteksi dini agar masyarakat bisa terhindar dari produk-produk investasi bermasalah.

Dari modus yang biasa terjadi dalam delik aduan masya-

rakat, tawaran investasi bermasalah setidaknya bisa dikategorikan menjadi dua. Kelompok pertama adalah memang karena produk investasinya adalah 'bodong' atau ada unsur penipuan. Bentuk tawaran investasi ini cukup mengkhawatirkan eksistensinya. Sebut saja laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menyatakan selama 2013 sampai pertengahan 2014 sedikitnya terdapat 750 perusahaan abal-abal tak berizin atau yang perizinan usahanya disalahgunakan. Kasus terbaru misalnya berbentuk arisan 'Manusia Membantu Manusia' (MMM). Katanya *sih* sejauh ini pembagian *return* masih lancar, namun dengan sistem piramida dimana dana dari anggota di bawah dan rekrutan baru (*downline*) yang menjadi sumber dana bagi promotor di atasnya, aistem ini cepat atau lambat akan berhenti ketika tidak ada lagi anggota baru yang terjaring. Tinggal menunggu bom waktu saja.

Dari aspek regulasi, solusi tentu dengan melakukan penertiban secara hukum terhadap tawaran investasi bodong tersebut. Namun yang lebih kompleks tentu saja dari sisi permintaan. Fenomena ini akan terus ada selama ada masyarakat yang berpikir instan dan tergiur janji manis produk investasi abal-abal. Patah tumbuh

hilang berganti. Apalagi dalam banyak kasus, tawaran investasi bodong yang biasanya berkemas *forex trading*, *multilevel marketing* (MLM), investasi berbasis spekulasi emas dan sebagainya, bahkan sering menggecoh dengan menyalahgunakan dalil agama, memelintir pernyataan tokoh agama (toga) atau tokoh masyarakat (tomas) yang dikesankan memberikan *endorsement* dan mempromosikan produk mereka. Masyarakat tentu harus lebih waspada.

Kategori kedua adalah produk investasi yang ditawarkan perusahaan berizin resmi, dengan *underlying* investasi yang jelas, namun demi menjangkau dana yang masif dari investor, perusahaan terlalu *pede* dengan menawarkan imbal hasil fantastis bahkan *fixed* sejumlah tertentu tiap bulannya tanpa secara tepat memperhitungkan risiko bisnisnya. Contoh tipe ini misalnya kasus 'koperasi' perusahaan transportasi yang melakukan *crowd funding* demi ekspansi bisnisnya merambah sektor pertambangan dan sewa alat-alat berat.

Selama periode tertentu bisa jadi *return* investasi yang dijanjikan 'koperasi' bisa dicairkan secara berkala. Namun ketika *return* perusahaan tidak sesuai harapan atau ada permasalahan lain yang mengganggu *cash flow* proyek bisnisnya, perusahaan

akan kesulitan membayar imbal hasil kepada mitra bisnis sehingga kemudian muncul lah gugatan-gugatan dari masyarakat. Jangankan *return* investasi yang dijanjikan bisa cair, pokok investasinya pun belum tentu kembali.

Bagi calon investor, dalam menilai suatu produk investasi, istilah *high risk - high return* mungkin bisa ditekankan menjadi *high return - high risk*, dimana satu produk yang menjanjikan keuntungan yang fantastis itu sejatinya jauh lebih berisiko, karena secara alamiah dan dalam kondisi normal keuntungan sebenarnya bisa diprediksi. Imbal hasil fantastis hanyalah janji manis saja.

Proses damai bisa saja dilakukan ketika ada sengketa gagal bayar, namun tentu isu dasarnya lebih jauh dari itu. Kami sudah bahas berulang kali di edisi 'Bukan Tafsir' terdahulu, bahwa investasi yang menawarkan imbal hasil tetap selama periode tertentu itu mengandung unsur ribawi. Fenomena ribawi ini adalah tentang 'salah harga' dan 'salah menakar' dimana imbal hasil bukan didasarkan atas *real return* dari bisnis, namun 'secara fantastis' telah ditetapkan sejak awal nominalnya dalam kontrak berdasarkan waktu. *Rate of return* tentu saja boleh disepakati sebesar prosentasi tertentu