

MAJALAH

# Ekonomi Syariah

*Untuk keadilan dan kesejahteraan bersama*

VOL 7 NO.5 2008/1429 H



## Setulus hati dengan WAKAF PRODUKTIF

**Seminar: Masalah Wakaf Berganda Yang Mengganggu**



**Laporan Khusus: MUI dan Jargon Sertifikasi Halal Yang Menguntungkan**



Jabodetabek Rp. 10.000,-  
Pulau Jawa Rp. 12.000,-  
Luar Pulau Jawa Rp. 14.000,-

**Wawancara: Dahlan Siamat (Departemen Keuangan) Penerbitan SBSN Perdana di Indonesia**



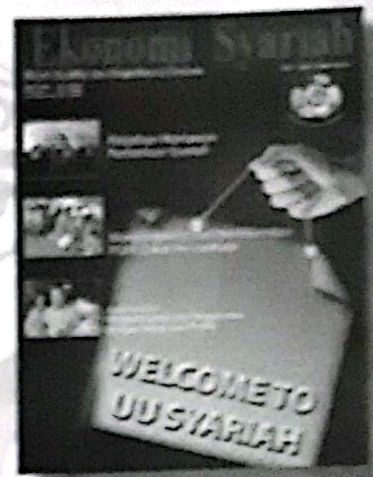
# Pengantar Redaksi

## WAJAH-WAJAH NASIONALISME

Perhatikan wajah-wajah disekitar anda, mulailah berpikir dan pembelaan untuk dalil "ke-Indonesiaan". Tapi, persoalannya susah dimengerti antara persepsi "wajah sok Nasionalisme dengan Nasionalisme sesungguhnya". Dalam riwayat tahun 45 an, sepenuhnya cerita tumpah darah yang berbekas luka dan fisik. Dalam riwayatnya, Nasionalisme punya saat-saat yang membebaskan dan membangun, sekali lagi demi "membangun". Disanalah Wacana yang gagah, seperti Nasionalisme dan anti nasional menemui batasannya - didalamnya bergejolak kegelisahan yang entah akan jadi apa? Coba kita asumsikan wajah pahlawan kesiangan yang selalu berkoar dukung ini tolak itu (entah dengan kendaraan politik, sosial, ekonomi, budaya) mereka bak wajah-wajah yang kesiangan. Seolah-olah sejarah adalah sesuatu yang run way dicengkram zaman dan tahun 2008 adalah kompleks karena dengan diiringin 100 tahun kebangkitan nasional dan telah tua usia Indonesia, 63 tahun.

Barangkali kita akan lebih mengerti istilah analitik a priori yang diperkenalkan Imanuel Kant (1724 - 1804). Barangkali, wajah-wajah sok nasionalis bak seperti sebuah dimensi yang disambung-sambungkan dengan berbusa-busa dengan penuh retorika dan gramatikal. Padahal mereka hanya sesekali teriak "Hidup Nasionalis", selebihnya teriak "Hidup uang, hidup kekuasaan. Hidup seterusnya!".

-patri-



# PSES

PUSAT STUDI EKONOMI SYARIAH

Redaksi menerima segala tulisan dan artikel yang relevan dengan ekonomi syariah. Tulisan hendaknya diketik dua spasi maksimal tiga halaman. Tulisan dan artikel harap dikirim lewat e-mail redaksi ke :

[fiky.syahrial@yahoo.co.id](mailto:fiky.syahrial@yahoo.co.id)  
[patria\\_bani@gmail.com](mailto:patria_bani@gmail.com)  
[parinduriaina@yahoo.co.id](mailto:parinduriaina@yahoo.co.id)

Disertakan identitas diri, redaksi berhak melakukan editing ulang atas tulisan dan artikel untuk semua rubrik, jika dipandang perlu.

**Pelindung**  
Thoby Mutis  
Farida Jasfar

**Penasehat**  
Yuswar Z Basri  
Amir R. Batubara

**Redaksi Senior**  
Mulya R. Siregar;  
Karnaen Perwataatmadja;  
Harisman; Zainal Arifin;  
Setiawan Budi Utomo;  
Moh. Heykal; Siti Najma

**Pemimpin Umum/Redaksi**  
Sofyan S Harahap

**Redaksi**  
Patria Nur Bani; Aina Zahra;  
Irzal Nasir; Sumarjo  
Editor : Patria Nur Bani

**Design & Layout**  
Fiky Syahrial

**Sirkulasi Iklan**  
Firdaus, Rosi Rosidah

**Sekretaris Redaksi**  
Sukmayanti

**Penerbit**



**Alamat Redaksi**  
Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti,  
Gedung K Lt. 2 Kampus A.  
Jl. Kyai Tapa No. 1 Jakarta Barat  
Telp. (021) 566 9178 - ext 347  
Fax. (021). 566 9178

**Koresponden**  
Ukar Kartono (Adelide);  
Ati Sofyan (Calire); Adi Wirman  
(Padang); Ronald (Kuala Lumpur);  
Hendra (Medan); Tuty Hertina (USA);  
Almawardi Amin (Swiss);  
Rodney Shakespeare (London)

**Bank**  
BSMKPO Thamrin No. Rek. 009006681  
BSM Cab. Fatmawati No. Rek. 3040121623

**Laporan Utama Hal 09**



**Mengembangkan Wakaf Produktif Dengan Setulus Hati**

**Laporan Khusus Hal 15**



**MUI dan Jargon Sertifikasi Halal Yang Menguntungkan**

**ARTIKEL**

**CAPACITY BUILDING NASABAH PEGADAIAN SYARIAH** Hal 21  
OLEH: SANI RAIS

**KATA GURU SD: INDONESIA TIDAK MISKIN** Hal 25  
OLEH: PATRIA NUR BAH

**PERBANKAN SYARIAH SERTA PERANANNYA DALAM PENINGKATAN DAYA SAING DAN PEMBANGUNAN EKONOMI DI INDONESIA** Hal 28  
OLEH: ASTI KARLINA DEWI

**Resensi Hal 36**

**Khazanah Hal 37**



**Perkembangan Islam di Spanyol**

# CAPACITY BUILDING NASABAH PEGADAIAN SYARIAH

OLEH: SASLI RAIS)\*

Pegadaian Syariah selalu 'diserbu' oleh masyarakat dan seperti teras meningkat terutama menjelang awal tahun pelajaran baru dunia pendidikan, menjelang puasa ramadhan dan hari raya Idul Fitri. Meskipun, di luar tiga momen penting tersebut, masyarakat utamanya kelompok sosial ekonomi menengah ke bawah tetap mendatangi pegadaian untuk keperluan lainnya. Meskipun keberadaan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) Pegadaian Syariah sendiri masih relatif muda karena baru beroperasi kurang lebih 6 tahun, merupakan masa '*anak-anak*' yang masih perlu dukungan '*orang tuanya*' (pemerintah) yang sifatnya regulasi, LKS lain yang berkembang terlebih dahulu untuk melakukan *sharing* pengalaman, maupun dukungan pemikiran dari ahli-ahli ekonomi syariah dan kelembagaan keuangan syariah baik yang sifatnya individu atau pun lembaga. Namun sekaligus, '*anak-anak*' yang cukup '*cantik*' dan menyenangkan bagi perkembangan pengembangan LKS di Indonesia karena masih ada kemungkinan peningkatan untuk tumbuh dan berkembang baik secara finansial, jaringan kantor dan usaha atau pun kemungkinan untuk lembaga keuangan lainnya masuk

dalam Pegadaian Syariah ini. Oleh karena itu, diperlukan adanya upaya-upaya baik yang sifatnya internal Pegadaian Syariah sendiri (manajemen internal) maupun yang sifatnya eksternal (manajemen lingkungan perusahaan dan utamanya nasabah). Namun sampai saat ini belum ada hasil penelitian yang berhubungan upaya-upaya yang sifatnya eksternal tersebut, seperti penelitian korelasi peningkatan pendapatan nasabah dengan dana yang diperoleh dari pegadaian syariah dan sebaliknya antara usaha nasabah dengan lembaga pegadaian syariah sendiri. Penelitian selama ini masih berkuat dengan bagaimana persepsi masyarakat dan

nasabah terhadap keberadaan pegadaian syariah, apakah praktik mekanisme pegadaian syariah yang terlaksana selama ini sudah sesuai dengan syariah. Hal ini baik di tingkat sarjana maupun pasca sarjana.

Kejadian hal di atas, salah satu pertimbangan mengapa belum ada yang menelitinya dikarenakan belum adanya strategi dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pegadaian syariah sendiri didalam bagaimana dana yang diperoleh nasabah (yang tujuan penggunaan dana untuk usaha bukan konsumtif atau pun *social*) tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan usaha yang dilakukan dan sekaligus meningkatkan pendapatan nasabah. Ada beberapa hal





Salah satu pegadaian syariah

yang perlu mendapatkan perhatian pegadaian syariah di masa yang akan datang. Beberapa hal tersebut antara lain mengenai pemberlakuan persyaratan terhadap penetapan barang jaminan dan kegiatan peningkatan kapasitas (*capacity building*) nasabah pegadaian syariah. Sudah bukan menjadi rahasia lagi bahwa pangsa pasar pegadaian syariah adalah lapisan masyarakat kelas menengah ke bawah, yang hampir lebih dari 50 persen merupakan nasabah berpendapatan kecil (lapisan bawah), dimana 50 persen digunakan untuk memulai usaha atau pun mengembangkan usahanya. Nasabah lapisan bawah ini biasanya membawa barang jaminan kebanyakan bukan berupa: 1) Perhiasan emas, berlian; 2) Kendaraan bermotor; atau pun 3) Barang-barang elektronik.

Dimana barang jaminan tersebut sudah dipersyaratkan oleh pegadaian syariah ([www.pegadaian.go.id](http://www.pegadaian.go.id)), justru

yang mereka bawa seperti pakaian yang sudah pernah dipakai, yang *notebene* nilai rupiahnya relatif rendah atau pun barang-barang yang diluar barang jaminan yang sudah dipersyaratkan oleh pegadaian syariah tetapi sebenarnya masih memiliki nilai ekonomis. Oleh karena itu, seringkali calon nasabah yang datang ke Pegadaian Syariah kembali lagi saat ada penjelasan bahwa barang jaminan yang dibawanya tidak diterima menjadi '*nelongso*' (bahasa Jawa) atau kecewa sekali. Padahal tujuan pelaksanaan ekonomi syariah pada akhirnya adalah untuk keadilan ekonomi dan kemaslahatan umat sehingga dengan menjadikan barang jaminan selain yang sudah 'ditetapkan' pegadaian syariah akan menjadi harapan

tersendiri bagi calon nasabah pegadaian syariah dan kemasalahan umat.

### **Capacity Building Nasabah**

Saat ini, ada tuntutan setiap perusahaan untuk dapat menerapkan tanggungjawab sosial perusahaan atau corporate social responsibility (CSR) dimana apabila dipandang dari segi etika, memang CSR tidak hanya sekedar menyangkut pengembangan komunitas (*community development/CD*), tidak juga sekedar kegiatan sosial (*charity*). Pengertian CSR jauh lebih luas dari itu, didalamnya juga termasuk memperlakukan karyawan maupun nasabah dengan baik dan tidak diskriminatif serta termasuk pelaksanaan *capacity building* nasabah. *Capacity building* nasabah merupakan proses peningkatan dan pengembangan kemampuan nasabah didalam mencapai tujuannya secara efektif dan efisien dengan terus-menerus. Dengan pelaksanaan *capacity building* nasabah ini, sebenarnya memberikan manfaat positif terhadap pegadaian syariah sendiri, diantaranya: (a) Peningkatan pemahaman nasabah mengenai pegadaian syariah sendiri; (b) Pembangunan proses empati antara nasabah dengan pegadaian syariah; (c) Peningkatan manajemen terhadap usaha nasabah yang pada gilirannya dapat meningkatkan usaha nasabah dan pada ujungnya juga



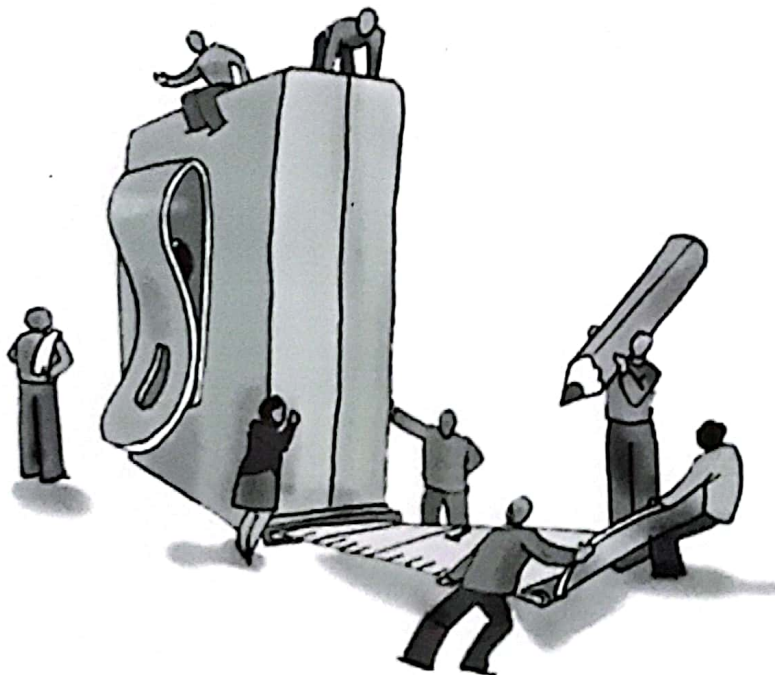
dapat dipercepat proses pengembalian nasabah ke pegadaian syariah. *Capacity building* nasabah dapat dilakukan pegadaian syariah dengan kegiatan-kegiatan yang pada intinya membangun kemampuan nasabah didalam mengelola dana yang diperoleh dari pegadaian syariah dan manajemen usaha yang telah dilaksanakan. Strateginya dapat dilakukan baik secara individu maupun

secara berkelompok (bersama-sama). Kegiatan *capacity building* terhadap nasabah dapat berupa, misalnya: Sosialisasi mekanisme pegadaian syariah dan ekonomi syariah secara umum; Pelatihan manajemen

sedangkan nasabah yang ada jika setiap hari nasabah yang datang ke pegadaian syariah paling sedikit 25 orang, jika selama 25 hari kerja berarti ada sedikitnya 625 orang nasabah. Bagaimana jika satu tahun, tentunya jumlah nasabah menjadi semakin banyak. Jumlah nasabah yang cukup banyak ini tidak akan mungkin ditangani oleh hanya 4 atau pun 6 orang dalam

syariah mengatakan bahwa SDM pegadaian syariah masih kurang, terutama yang menguasai permasalahan gadai dan *fiqh muamalah*-nya sekaligus. Padahal mestinya, dari sekarang sudah harus dilakukan pengkaderan terhadap SDM Pegadaian Syariah tersebut. Salah satu alternatif yang tepat untuk melakukan pengkaderan tersebut adalah

memberdayakan SDM 'mahasiswa' baik yang hanya memiliki keilmuan ekonomi saja sebagaimana yang ada di kebanyakan perguruan tinggi atau pun yang sudah paham tentang pegadaian seperti mahasiswa program diploma pegadaian yang ada di sekolah tinggi administrasi Negara (STAN). Tentunya



pengembangan usaha, termasuk bagaimana membuat proposal jika usahanya sudah berkembang dan memerlukan tambahan modal yang tidak dapat diperoleh dari pegadaian syariah;

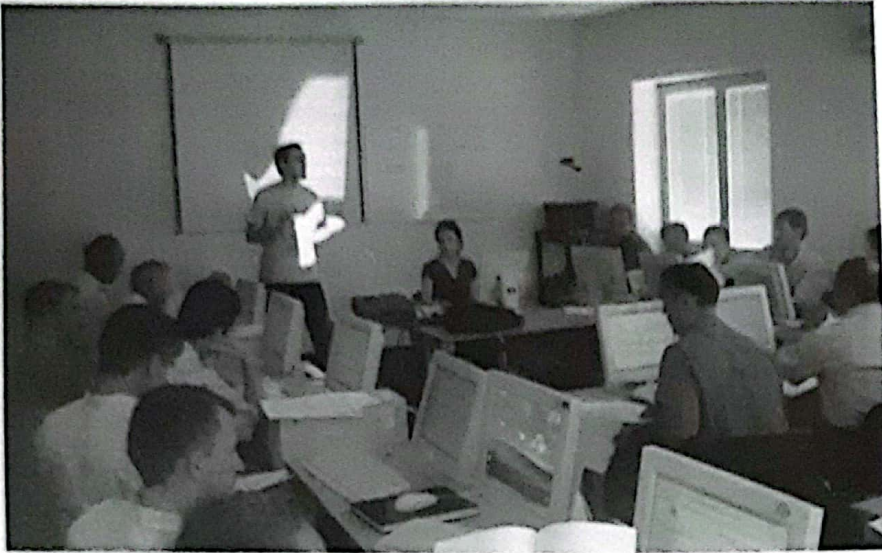
Mungkin yang menjadi persoalan adalah sumber daya manusia (SDM) pegadaian syariah yang dimiliki terbatas, dimana rata-rata karyawan yang *stand by* di kantor cabang hanya 4-6 orang, termasuk kepala dan tenaga satpam,

melakukan proses *capacity building*. Untuk mencari SDM dengan rekrutmen baru maka kecil kemungkinan dapat dilakukan karena memerlukan biaya yang cukup lumayan dan tenaga sehingga perlu dicarikan alternatif SDM yang murah tapi berkualitas, yang salah satu alternatifnya yaitu mahasiswa.

**Partisipatif Mahasiswa**

Seringkali pakar ekonomi syariah maupun praktisi LKS, termasuk pegadaian

'pemberdayaan' mahasiswa untuk bersama-sama pegadaian syariah melakukan *capacity building* terhadap nasabah perlu dilakukan secara hati-hati dan menerapkan profesionalisme. Paling tidak dapat dilakukan seleksi secara bertahap untuk mendapatkan calon yang memberikan manfaat optimal, salah satu yang dapat dipersyaratkan dalam tahap rekrutmen ini misalnya: Ada surat rekomendasi dari pihak



Institutional Capacity Building

perguruan tinggi (pimpinan PT atau pun lembaga kegiatan mahasiswa semacam UKM yang tergabung dalam FOSSEI saat ini) Rekomendasi pakar ekonomi atau pun praktisi keuangan syariah; Aktif dalam kegiatan keislaman (UKM ekonomi syariah) di kampusnya sehingga minimal sudah memiliki pemahan ke-Islaman atau Ekonomi Syariah; Sudah tahap semester akhir sehingga tidak mengganggu kuliahnya. Dengan mengikutsertakan mahasiswa dalam proses *capacity building* nasabah, paling tidak terdapat keuntungan-keuntungan yang diperoleh, antara lain: (a) Bagi mahasiswa, sudah mendapatkan pengalaman mengenai penerapan ekonomi syariah dalam dunia usaha; (b) Bagi pegadaian syariah, didapatkan SDM yang murah dan memiliki kemampuan secara teori; (c) Bagi lembaga keuangan lain, dapat dijadikan bahan referensi didalam melakukan rekrutmen karyawan baru.

Pelaksanaan *capacity building* nasabah pegadaian syariah, diharapkan akan

memberikan kemanfaatan ganda baik bagi nasabah maupun LKS pegadaian syariah, dimasa depan akan juga sebagai pra kondisi untuk penerapakan skim bagi hasil, *mudharabah* atau pun *musyarakah*. Karena selama ini pegadaian syariah masih menggunakan skim

*Ijarah*, yang tentu saja ini akan memberikan pengaruh terhadap pendapatan pegadaian syariah, sehingga dengan penerapan skim bagi hasil (*mudharabah*, *musyarakah*) nantinya ada alternatif pilihan bagi nasabah dalam melakukan akad gadai syariah, serta kemungkinan penerapan skim *qardhul hasan*. Di samping itu, target pegadaian syariah yang akan menerapkan skim bagi hasil yang direncanakan pada tahun 2006 belum dapat terlaksana sehingga tahun 2008 ini dapat dijadikan intermedia untuk pelaksanaan skim bagi hasil dan diharapkan tahun 2009 nanti sudah ada kebijakan pegadaian syariah untuk dapat menerapkan skim bagi hasil ini. *Wallahu alambishawab....*

)\* Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis & Manajemen, Jakarta.



Kantor Pusat Pegadaian