

BAB II

GAMBARAN UMUM PT. BANK NEGARA INDONESIA (BNI) SYARIAH KANTOR CABANG PEKANBARU

A. Profil BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

PT. Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah adalah perusahaan yang bergerak dibidang perbankan yang kegiatannya memberikan pelayanan kepada masyarakat, baik jasa maupun produk perbankan lainnya. BNI Syariah dibentuk secara mandiri melalui Tim Proyek Internal. Pola yang digunakan PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Syariah untuk masuk ke dalam pasar perbankan syariah adalah *dual system banking*.

Untuk mewujudkan visinya menjadi *universal banking*. BNI termasuk salah satu pelopor berdiri dan berkembangnya Bank Syariah di Indonesia karena BNI merupakan bank besar pertama yang membuka Unit Usaha Syariah. Sesuai dengan UU. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah. BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep *dual system banking*, yakni menyediakan layanan perbankan konvensional dan syariah.

Dual system banking memiliki keunggulan sebagai berikut :¹

1. Efisiensi infrastruktur karena dapat memanfaatkan infrastruktur yang ada pada bank induk (teknologi, informasi, jaringan distribusi).
2. Dapat melakukan aliansi dengan *business units* dalam satu bank induk (*share database, cross selling*).

¹ Muhlasin, *Pelaksanaan Perjanjian Pembiayaan BNI iB Griya Pada BNI Kantor Cabang Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, UIN Suska Pekanbaru, 2011.

3. Sistem manajemen dan operasional bank syariah lebih mudah dan cepat dibuat dengan mengadopsi sistem yang ada pada bank konvensional Induknya.
4. *Syariah compliance* dapat dipenuhi dengan kebijakan operasional Bank Syariah (batas maksimum pembiayaan, analisis pembiayaan, nisbah) yang tersendiri melalui kebijakan otonomi khusus.

Tujuan didirikannya BNI Syariah yakni tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 27 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.²

² BNI Syariah, "Sejarah BNI Syariah", artikel diakses pada 02 April 2013 dari <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>.

Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya Unit Usaha Syariah BNI. Setelah itu BNI menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang berikut :

- a. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI membuka kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.
- b. Tahun 2001 BNI kembali membuka 5 kantor cabang syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni : Jakarta (dua cabang), Bandung, Makasar dan Padang.
- c. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2001 BNI membuka 2 kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.
- d. Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load business* yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNI membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.
- e. Pada bulan Agustus dan September 2004, SBU *syariah banking dan financial service* dan pembukaan Cabang Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya, layanan ini diperuntukkan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

- f. Pada bulan Juni dan Juli 2005, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Syariah Cirebon dan Pekanbaru dilanjutkan dengan pembukaan Cabang Syariah Bogor dan Surakarta di bulan November 2005.
- g. Pada bulan Desember 2005, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Syariah Balikpapan.
- h. Pada bulan September 2005, berturut-turut BNI Syariah membuka cabang di Jakarta Utara, dan Tanjung Karang Lampung.
- i. Sedangkan pada tahun 2006 terbentuklah 22 Kantor Cabang Syariah (KCS), 29 Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) dan 128 *syariah chaneling outlet* (SCO).³

Pembukaan kantor cabang BNI Syariah di Pekanbaru dilaksanakan pada tanggal 21 Juli 2005 dengan tujuan sebagai usaha melakukan *ekspansi* menambah jaringan. Kantor cabang ini merupakan outlet ke-31 yang dimiliki BNI Syariah dan dalam waktu berdekatan dilanjutkan membuka kantor cabang di kota-kota lainnya. Acara pembukaan kantor cabang BNI Syariah di Pekanbaru ini dihadiri oleh Bapak Gubernur Riau, walikota Pekanbaru Herman Abdullah, direktur BNI Suroto Moehadji, pejabat pemerintah daerah, tokoh masyarakat dan pemuka agama Riau.⁴

³ BNI Syariah KCP, *Buku Pedoman Kerja*”, Dokumentasi, (Jakarta: BNI Syariah, 2000).

⁴ Ferry Eko Cahyono, Pimpinan Bidang Operasional BNI Syariah KCP, *Wawancara*, Pekanbaru, 22 Maret 2013.

BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru mempunyai landasan yang harus diperhatikan, yaitu :⁵

1. Menghindari riba, karena mengandung ketidakadilan dan dapat merusak kemitraan.
2. Memperlakukan uang hanya sebagai alat tukar dan bukan sebagai komoditi yang diperdagangkan.
3. Dalam bank syariah ada hal-hal yang dilarang, yaitu :
 - a. Gharar yaitu transaksi mengandung unsur tipuan dari salah satu pihak sehingga yang lain dirugikan.
 - b. Maysir yaitu transaksi yang mengandung unsur perjudian, untung-untungan atau spekulasi yang tinggi.
 - c. Riba yaitu transaksi dengan pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau bertentangan dengan ajaran Islam.
 - d. Riswah yaitu tindakan suap dalam bentuk uang, fasilitas atau bentuk lainnya yang melanggar hukum sebagai upaya mendapatkan kemudahan dalam suatu transaksi.

BNI Syariah siap memasuki pasar awal 2010, Unit Syariah BNI resmi melakukan pemisahan (*spin off*) dari induknya. Para pemegang saham dan Dewan Komisaris BNI telah menyetujui rencana BNI Syariah itu menjadi Bank Umum Murni Syariah. *Spin off* dilakukan sebagai langkah strategis BNI dalam merespon perkembangan faktor-faktor eksternal, yaitu regulasi, pertumbuhan

⁵ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*, (Bandung: Citra Umbara, 2009), Cet. ke-1, h. 463-464.

bisnis, dan kesadaran konsumen yang kian meningkat serta faktor internal, antara lain corporate plan, kesiapan organisasi, dan customer base. Melalui *spin off* ini, manajemen BNI Syariah akan lebih fokus dalam mengelola bisnis, independen, fleksibel serta responsif dalam memenuhi kebutuhan nasabah sehingga BNI Syariah dapat menjadi Bank Syariah pilihan.⁶

Di dalam *corporate plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Saat ini aset BNI Syariah sebesar RP. 4 triliun lebih. Dengan posisi itu, Unit Syariah BNI berada pada peringkat ke tiga dari 30 Unit Syariah, setelah Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri. September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point.⁷

⁶ BNI Syariah, "BNI Syariah Resmi Menjadi Bank Umum Syariah", artikel diakses pada 02 Juni 2013 dari <http://www.bni.co.id/BeritaBNI/SiaranPers/tabid/246>.

⁷ BNI Syariah, "Sejarah BNI Syariah", artikel diakses pada 01 November 2013 dari <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>.

B. Visi, Misi dan Motto BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Visi : Menjadi bank syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah.

Misi : Secara istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syariah sehingga dapat menjadi bank syariah kebanggaan anak negeri, dengan cara sebagai berikut:⁸

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Motto: Memberikan kenyamanan dalam setiap transaksi.

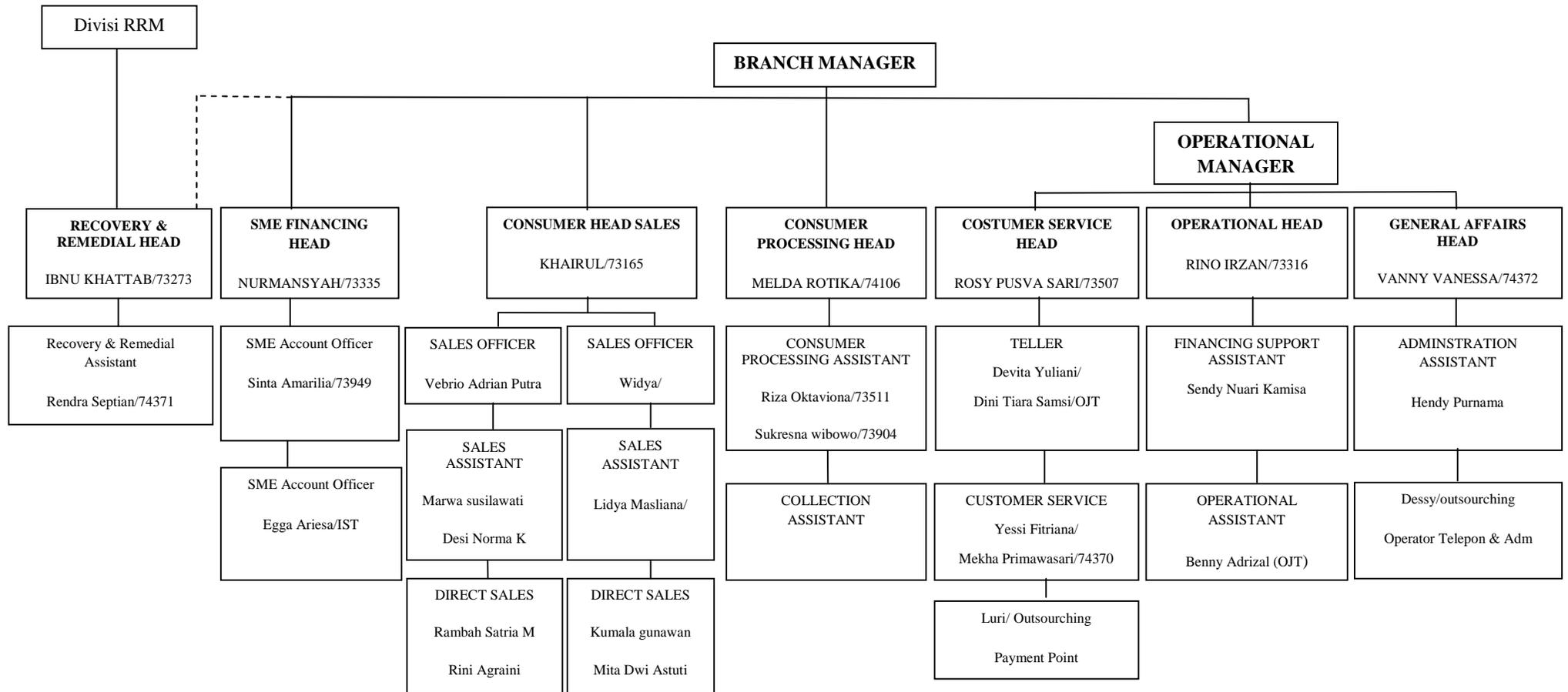
C. Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Dalam usaha mewujudkan tujuan perusahaan, maka diperlukan suatu struktur organisasi yang baik yang dapat menunjang dan menjalankan rencana-rencana strategis perusahaan.⁹

⁸ Vanny, Kepala Bagian Umum, *Wawancara*, Pekanbaru, 22 Januari 2013.

⁹ *Ibid.*

Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru



D. Produk-Produk Yang Dikelola Oleh BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Selain produk dana, pada BNI Syariah juga terdapat produk-produk umum seperti giro, deposito dan tabungan. BNI Syariah menjalankan operasional bank berdasarkan prinsip syariah, seperti jual beli dan bagi hasil serta memiliki beragam produk dan jasa perbankan yang mampu memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

BNI Syariah menyadari bahwa masyarakat yang menghendaki layanan syariah tidak terbatas pada masyarakat muslim namun juga dibutuhkan oleh seluruh golongan masyarakat yang menghendaki layanan dan fasilitas perbankan yang nyaman, adil, dan modern.

Produk-produk yang dikelola oleh BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru adalah:¹⁰

1. Produk Dana
 - a. Giro Wadiah
 - 1) BNI iB Giro
 - 2) BNI iB Giro USD
 - b. Tabungan Mudharabah
 - 1) Tabungan iB Plus
 - 2) Tabungan iB Prima
 - 3) BNI iB Tabungan
 - 4) BNI iB Tapenas

¹⁰ *Ibid.*

- c. Tabungan Haji Mudharabah
 - 1) BNI iB Haji
 - d. Deposito Mudharabah
 - 1) BNI iB Deposito
 - 2) BNI iB Deposito USD
2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan yang terdapat di BNI Syariah ada empat yaitu:

- a. Pembiayaan Murabahah
- b. Pembiayaan Mudharabah
- c. Pembiayaan Musyarakah
- d. Pembiayaan Ijarah Bai Ut Takjiri
 - 1) BNI iB Griya
 - 2) BNI iB Oto
 - 3) BNI iB Multijasa
 - 4) BNI iB Cerdas
 - 5) BNI iB Wirausaha
 - 6) BNI iB Tunas Usaha
 - 7) BNI iB Gadai Emas
 - 8) BNI iB Fleksi
 - 9) BNI iB Multiguna
 - 10) Hasanah Card
 - 11) BNI iB Pembiayaan Usaha Kecil
 - 12) BNI iB Pembiayaan Besar/Non Ritel

3. Produk Jasa

- a. Kiriman uang, berdasarkan prinsip wakalah.
- b. Garansi Bank berdasarkan prinsip kafalah.
- c. Inkaso, berdasarkan prinsip wakalah.
- d. Money Changer.
- e. Trade Finance services

Produk andalan BNI Syariah adalah Tabungan Syariahplus yang didukung oleh jaringan ATM yang luas. Pada BNI Syariah terdapat dewan pengawas yang disebut dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Setiap produk yang saat ini dimiliki oleh BNI Syariah telah mendapatkan pengesahan dari DPS, demikian juga dengan produk-produk yang akan diluncurkan oleh BNI Syariah, terlebih dahulu harus mendapatkan pengesahan dari DPS sebelum diperkenalkan kepada masyarakat.

4. Sistem Bagi Hasil

Seperti umumnya operasi perbankan secara umum yang mengandalkan pendapatan dari sektor kredit, BNI Syariah juga menyalurkan dana-dana masyarakat tersebut melalui pembiayaan. Hasil pendapatan dari pembiayaan tersebut yang kemudian dilakukan bagi hasil dengan nasabah pemilik dana sesuai dengan nisbah masing-masing produk dana. Selain dari pembiayaan tersebut, jika terdapat dana berlebih dimungkinkan untuk dilakukan penempatan dana di lembaga keuangan syariah lain, SWBI (Syariah Wadi'ah Bank Indonesia) atau instrumen syariah lainnya. BNI Syariah tidak mengenal bunga, namun nasabah akan mendapatkan bagi

hasil yang besarnya berdasarkan nisbah yang telah sepakati di awal pembukaan rekening. Yang dimaksud dengan bagi hasil (*sharing*) yaitu BNI Syariah akan menginvestasikan atau menyalurkan dana yang terhimpun pada BNI Syariah pada aktivitas-aktivitas ekonomi yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, baik produktif dan konsumtif. Hasil atau pendapatan dari aktivitas tersebut kemudian dikembalikan kepada nasabah sesuai dengan nisbah yang sudah diperjanjikan di awal secara proporsional tergantung dari jumlah dan lamanya pengendapan dana.¹¹ Untuk saat ini rasio yang ditetapkan antara nasabah dan bank adalah:

Tabel 2.1

Bagi Hasil Antara BNI Syariah dengan Nasabah

BNI Syariah	Nasabah
Tabungan	55:45
Deposito 1 Bulan	45:55
Deposito 3 Bulan	40:60
Deposito 6 Bulan	35:65
Deposito 12 Bulan	40:60

¹¹ BNI Syariah, "Produk BNI Syariah", artikel diakses pada 29 Oktober 2014 dari <http://www.bnisyariah.tripod.com/faq.html>.

E. Kartu Kredit BNI Syariah Hasanah Card

1. Pengertian Hasanah Card

Menurut istilah kata hasanah merupakan kata serapan dari bahasa Arab. Ditinjau dari gramatikal Arab, ilmu nahwu kata hasanah termasuk kata benda yang sifatnya *muannas* (jenis perempuan) karena mendapatkan tambahan “ta” kartu pembiayaan hasanah berarti keutamaan/kebaikan, keamanan, kesehatan badan, cukup harta, keluarga sakinah, unggul dalam persaingan.¹²

Hasanah Card merupakan kartu berbasis syariah yang berfungsi seperti kartu kredit sehingga diterima di seluruh tempat bertanda Mastercard dan semua ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia. Bertujuan untuk memudahkan sistem pembayaran, sebagai kartu kredit jaminan atas setiap transaksi pembelian barang dan jasa.¹³

Sesuai dengan ketentuan syariah kartu kredit hasanah lebih ringan, dengan *value* (fitur dan program) tidak kalah menarik dari kartu kredit konvensional yaitu mendapatkan gratis iuran tahunan pada tahun pertama (syarat transaksi berapapun), *executive lounge* (Gold & Platinum), fitur sama dengan Kartu Kredit BNI.

Hasanah Card memiliki tiga jenis kartu, yaitu BNI Hasanah Card Classic, BNI Hasanah Card Gold, dan BNI Hasanah Card Platinum.¹⁴

¹² Data BNI Syariah, *Formulir Aplikasi iB Hasanah Card, loc.cit.*

¹³ Erick, *loc.cit.*

¹⁴ Data BNI Syariah, *Dokumen Card Center, Pekanbaru, 21 Januari 2013.*

Gambar 2.1 Jenis-Jenis Hasanah Card



Sumber: PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

Ketiga kartu di atas memiliki syarat dan ketentuan yang berbeda-beda. Dalam sistem permohonan untuk penerbitan kartu kredit syariah, hanya BNI Hasanah Card Classic yang memiliki sistem yang sedikit berbeda dibandingkan kedua jenis kartu lainnya. Yang membedakannya adalah untuk permohonan kartu BNI Hasanah Card Classic, apabila pengajuan tersebut disetujui maka diharuskan membuka Tabungan Hasanah Card Classic dengan saldo minimal 10% dari limit kartu.

Berdasarkan surat BI No. 10/337/DPbS tanggal 11 Maret 2008 bahwa setiap penerbitan Hasanah Card Classic, nasabah wajib untuk menyetorkan cash collateral/goodwill investment minimal 10% dari limit kartu.

BNI meluncurkan tiga tipe kartu kredit hasanah yaitu classic, gold dan platinum. Dengan model fitur sebagai berikut:¹⁵

- a. *Smart spending* sesuai katalog dengan cicilan 0%.
- b. *Cash advance* dengan keterangan 20% dari limit kartu.

¹⁵ Data BNI Syariah, *Hasanah Card*, Pekanbaru, 21 januari 2013.

- c. Dana plus dengan fasilitas transfer dana dari hasanah card ke rekening mana saja di Indonesia melalui layanan telepon 24 Jam BNI Call dengan biaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. *Increasing limit temporary* dengan ketentuan 50% dari limit kartu, tidak perlu menambah *goodwill investment*, jangka waktu maksimal 1 bulan.
- e. Perisai plus dengan menggunakan asuransi syariah.
- f. *Transfer balance* fasilitas transfer tagihan ke kartu kredit bank lainnya atas nama pemegang kartu sendiri serta dapat dicicil selama 12 bulan. Jumlah yang dapat ditransfer minimal Rp. 500.000,- hingga Rp. 10 juta dengan ketentuan 80% dari limit kartu.
- g. *Executive lounge free* untuk gold dan platinum cardholder.
- h. Pembayaran melalui ATM dapat dilakukan di ATM BNI, BCA, Mandiri, CIMB Niaga, Permata, Danamon.

2. Dasar Hukum

Dasar hukum yang digunakan dalam penerbitan Hasanah Card adalah Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.54/DSN-MUI/X/2006 mengenai Syariah Card dan Surat Persetujuan dari Bank Indonesia No.10/337/DPbS tanggal 11 Maret 2008.¹⁶

Sesuai dengan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006 “*syariah card*” di definisikan sebagai kartu yang berfungsi sebagai kartu kredit yang

¹⁶ BNI Syariah, “Kartu Kredit Hasanah,” *Ibid*.

memiliki hubungan hukum antara para pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana yang diatur dalam fatwa.¹⁷

3. Pihak-pihak Yang Terlibat Dalam Kartu Kredit Hasanah Card

Para pihak yang terlibat dalam Usaha Kartu Kredit, yaitu pihak penerbit (*issuer bank*/BNI Syariah), pemegang kartu (*card holder*), dan pedagang (*merchant*). Penjelasan adalah sebagai berikut:¹⁸

1. Pihak Penerbit (*Issuer Bank*)

Issuer bank, yaitu pihak yang diberikan kuasa oleh undang-undang untuk menerbitkan kartu kepada nasabahnya, pihak bank menjadi wakil atas *card holder* tersebut dalam membayar nilai pembelian yang dilakukannya kepada *merchant*.

2. Pemegang Kartu (*Card Holder*)

Card holder, yaitu orang yang namanya dicantumkan dalam kartu, atau orang yang diberi kuasa untuk memakainya, dan ia berkewajiban melunasi semua kewajiban yang timbul akibat pemakaian kartu tersebut kepada pihak *issuer bank*.

3. Pedagang (*merchant*)

Merchant, yaitu pihak yang terikat dengan *issuer bank* dengan memberikan barang dan jasa kepada *card holder* sesuai dengan

¹⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa DSN No. 54/DSN-MUI/X/2006 tentang Syariah Card*, (Jakarta: Masjid Istiqlal, 2006), h. 10.

¹⁸ Khotibul Umam, *Hukum Lembaga Pembiayaan (hak dan kewajiban nasabah pengguna jasa lembaga pembiayaan)*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2010), Cet. ke-1, 67-71. Lihat Juga Pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 54/DSN-MUI/X/2006 Tentang Syariah Card Dalam Ketentuan Umum Menerangkan bahwa para pihak sebagaimana dimaksud adalah pihak penerbit kartu (*mushdir al-bithaqah*), pemegang kartu (*hamil al-bithaqah*), dan penerima kartu (*merchant, tajir* atau *qabil al-bithaqah*).

keepakatan mereka. contoh *merchant* adalah hotel, mall, supermarket, pasar swalayan, bioskop, tempat-tempat hiburan, dan tempat-tempat lainnya di mana bank dan lembaga pembiayaan mengikat perjanjian. Pada BNI Syariah bahwa Hasanah Card hanya dapat digunakan untuk transaksi yang sesuai syariah dan hanya bisa diakses oleh *merchant* yang tidak melanggar prinsip syariah. Bapak Erick menuturkan bahwa Hasanah Card tidak dapat digunakan di toko yang menjual minuman keras, diskotik, night club, tempat judi dan tempat yang tidak syariah lainnya karena sistem langsung menolak kartu tersebut secara otomatis.¹⁹

4. Latar Belakang Diterbitkannya BNI Hasanah Card

Yang menjadi latar belakang Hasanah Card diterbitkan antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan sistem pembayaran dengan alat pembayaran yang berupa kartu telah berkembang di seluruh sektor bisnis.
- b. Pertumbuhan industri keuangan syariah yang sangat tinggi.
- c. Kebutuhan masyarakat yang menginginkan kartu kredit berbasis syariah cukup tinggi.
- d. Menunjukkan komitmen BNI yang berkelanjutan disegmen perbankan syariah dan sekaligus sebagai market leader di bisnis kartu.
- e. Telah terbit kartu kredit yang berbasis syariah di Indonesia, yakni Dirham Card dari Danamon Syariah.

¹⁹ Erick, *Ibid.*

5. Konsep Produk Hasanah Card

- a. BNI Syariah menjamin *card holder* terhadap *merchant* atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi menggunakan hasanah card termasuk *cash advance*.
- b. Dari ATM non BNI). Ini merupakan Implementasi dari akad *kafalah* pada form aplikasi hasanah card. Kemudian BNI Syariah berhak mendapat *annual membership fee* (iuran tahunan).
- c. BNI Syariah memberikan pinjaman atas *cash advance* melalui ATM BNI Syariah dan transaksi belanja melalui *merchant* atau *cash advance* dari ATM non BNI Syariah. Implementasi dari akad *al-qard* pada form aplikasi hasanah card. Kemudian BNI Syariah berhak atas fee penarikan tunai yang besarnya tidak dikaitkan dengan jumlah penarikan.
- d. BNI Syariah menyediakan jasa pembayaran dan layanan bagi *card holder*. Implementasi dari akad *ijarah* pada form aplikasi hasanah card. Kemudian BNI Syariah berhak mendapat *monthly membership fee* (iuran bulanan) dan *merchant fee*.

Pada konsep kartu kredit hasanah dijelaskan mengenai pendapatan yang diperoleh dalam kartu tersebut adalah berasal dari:²⁰

²⁰ Mega, Marketing Card Center BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru, 19 Maret 2013.

- 1) *Annual membership fee/annual fee* (berasal dari akad *kafalah*) fix
 - 2) *Monthly membership fee* fix (berasal dari akad *ijarah*, diberikan discount berdasarkan jumlah transaksinya dalam bentuk cash rebate agar setara dengan bunga).
 - 3) *Merchant fee* (berasal dari akad *ijarah*) sesuai transaksi
 - 4) *Cash advance fee* (*fee* penarikan tunai)
 - 5) Denda keterlambatan: bunga keterlambatan menjadi dana sosial dan biaya penagihan boleh diakui sebagai pendapatan *ta'wid*.²¹
6. Akad Yang Terdapat Pada Hasanah Card

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.54/DSN-MUI/X/2006 akad yang digunakan dalam Hasanah Card adalah:²²

a. Akad Kafalah

BNI Syariah adalah penjamin (*kafil*) bagi pemegang BNI Hasanah Card terhadap *merchant* atas semua kewajiban bayar (*dayn*) yang timbul dari transaksi antara pemegang kartu dengan *merchant* dan/atau penarikan tunai dari selain bank atau ATM bank penerbit kartu. Atas pemberian *kafalah*, BNI Syariah dapat menerima *fee* (*ujrah kafalah*).

b. Akad Qardh

BNI Syariah adalah pemberi pinjaman (*muqridh*) kepada pemegang BNI Hasanah Card (*muqtaridh*) melalui penarikan tunai dari bank atau ATM bank penerbit kartu.

²¹ *Ta'widh* adalah ganti rugi terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan oleh penerbit kartu akibat keterlambatan pemegang kartu dalam membayar kewajibannya yang telah jatuh tempo.

²² Dewan Syariah Nasional MUI, *op.cit.*, h. 11.

c. Akad Ijarah

BNI Syariah adalah penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang BNI Hasanah Card. Atas *ijarah* ini, pemegang kartu dikenakan *annual membership fee*.

Dalam menggunakan kartu pembiayaan hasanah juga ada ketentuan mengenai batasan penggunaan kartu kredit (*dhawabith wa hudud*) tersebut sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.54/DSN-MUI/X/2006 yaitu:²³

- 1) Tidak menimbulkan riba
- 2) Tidak digunakan untuk transaksi yang tidak sesuai dengan syariah
- 3) Tidak mendorong pengeluaran yang berlebihan (*israf*), dengan cara antara lain menetapkan pagu maksimal pembelanjaan.
- 4) Pemegang kartu utama harus memiliki kemampuan finansial untuk melunasi pada waktunya.
- 5) Tidak mengakibatkan hutang yang tidak pernah lunas (*ghalabah al-dayn*).
- 6) Tidak memberikan fasilitas yang bertentangan dengan syariah.

7. Keunggulan Hasanah Card

Hasanah Card mempunyai beberapa keunggulan, antara lain adalah:²⁴

- a. Sesuai tuntunan syariah
- b. Biaya lebih ringan, "*net monthly fee*" dihitung dari sisa pinjaman (tidak ada sistem bunga berbunga seperti kartu kredit konvensional).

²³ *Ibid.*

²⁴ Data BNI Syariah, *Hasanah Card, loc.cit.*

- c. Hasanah Card dapat diterima sebagai alat pembayaran di lebih 29 juta tempat usaha yang memasang logo Mastercard di seluruh dunia. Hasanah Card juga memiliki fasilitas pengambilan uang tunai melalui ATM BNI maupun ATM bank lain yang memiliki jaringan Mastercard di seluruh dunia. Jaringan ini dapat ditemui di logo Cirrus.
- d. Meminimalisir transaksi yang tidak sesuai syariah.
- e. Fitur lengkap: Transfer Balance, SmartBill, Smart Spending, DanaPlus, Executive Airport Lounge (type gold dan platinum).

8. Ketentuan limit kartu, *Annual Membership fee* dan *Monthly Membership Fee*.²⁵

Tabel 2.2
Informasi Limit Kartu dan Biaya

Parameter	Classic		Gold		Platinum	
Limit Kartu	Kategori 1	Rp.4.000.000,-	Kategori 1	Rp.10.000.000,-	Kategori 1	Rp.40.000.000,-
	Kategori 2	Rp.6.000.000,-	Kategori 2	Rp.15.000.000,-	Kategori 2	Rp.50.000.000,-
	Kategori 3	Rp.8.000.000,-	Kategori 3	Rp.20.000.000,-	Kategori 3	Rp.75.000.000,-
			Kategori 4	Rp.25.000.000,-	Kategori 4	Rp.100.000.000,-
			Kategori 5	Rp.30.000.000,-	Kategori 5	Rp.125.000.000,-
						(Max Rp.900.000.000,-)

Tabel 2.3
Annual Membership Fee

Parameter	Classic	Gold	Platinum
Kartu Utama	Rp.120.000,-	Rp.240.000,-	Rp.600.000,-
Kartu Tambahan	Rp.60.000,-	Rp.120.000,-	Rp.300.000,-

²⁵ *Ibid.*

Tabel 2.4
Monthly Membership Fee

Parameter	Classic	Gold	Platinum
Kategori 1	Rp.118.000,-	Rp.295.000,-	Rp.1.180.000,-
Kategori 2	Rp.177.000,-	Rp.442.500,-	Rp.1.475.000,-
Kategori 3	Rp.236.000,-	Rp.590.000,-	Rp.2.212.500,-
Kategori 4		Rp.737.500,-	Rp.2.950.000,-
Kategori 5		Rp.885.000,-	Rp.3.687.500,-
			(Max Rp.26.550.000,-)

*Pembayaran Minimal = 10% dari tagihan atau sesuai cicilan.

*Biaya Pengambilan Tunai Rp. 80.000,- per transaksi.

Tabel 2.5
Cara Menghitung Net Monthly Membership Fee

a. Limit Kartu (Gold)	10,000,000
b. Monthly Membership Fee (2,95%*limit kartu)	295,000
c. Penggunaan kartu	1,000,000
d. Outstanding after payment	900,000
e. Cash Rebate, (e=(d-a)*ekuivalen rate)	(259,350)
f. Net Monthly Membership Fee (f=b+e)	35,650

Cash rebate adalah bentuk apresiasi dari bank kepada pemegang kartu yang dapat mengurangi monthly membership fee. Cash rebate diberikan atas setiap pembayaran tagihan yang besarnya proporsional dari jumlah pembayaran.

9. Iuran Layanan Biaya Kartu Kredit Hasanah

a. Biaya Keterlambatan dan *Over Limit*

Tabel 2.6

Biaya Keterlambatan dan Over Limit

No	Jenis Biaya	Classic	Gold	Platinum
1.	Biaya Keterlambatan	Rp.25.000,-	Rp.50.000,-	Rp.75.000,-
2.	Biaya Over Limit	Rp.25.000,-	Rp.50.000,-	Rp.75.000,-

b. *Timing* Biaya Penagihan (Ta'wid)

Tabel 2.7
***Timing* Biaya Penagihan Ta'wid**

Jenis Kartu	Classic	Gold	Platinum
x-Days - 29 days	Rp. 15.000,-	Rp. 35.000,-	Rp. 110.000,-
30 - 59 days	Rp. 20.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 160.000,-
60 - 89 days	Rp. 25.000,-	Rp. 65.000,-	Rp. 220.000,-
90 - 119 days	Rp. 40.000,-	Rp. 100.000,-	Rp. 340.000,-
120 - 149 days	Rp. 50.000,-	Rp. 120.000,-	Rp. 410.000,-
150 - 179 days	Rp. 60.000,-	Rp. 150.000,-	Rp. 480.000,-
> 180 days	Rp. 320.000,-	Rp. 800.000,-	Rp. 2.800.000,-

c. Biaya lainnya

Tabel 2.8
Biaya Lainnya

No.	Keterangan	Biaya
1.	Biaya Penggantian Kartu Rusak/Hilang/dicuri untuk kedua kali	Rp.45.000,-
2.	Biaya Penarikan Tunai Setiap Melakukan Transaksi di ATM	Rp.25.000,- per transaksi penarikan
3.	Biaya Permintaan Salinan Sales Draft	Rp.30.000,-/transaksi
4.	Biaya Penolakan Cek/Giro	Dibebankan sebesar biaya yg berlaku dimasing-masing bank
5.	Biaya Salinan Tagihan	Rp.5.000,-/bulan (setelah 3 bulan)
6.	Biaya Administrasi Materai	Rp.3.000,- (Rp.250.000,- s/d Rp.1.000.000,- Rp.6.000,- (di atas Rp.1.000.000,-)
7.	Biaya Transfer Regular	Rp.3.000,-
8.	Biaya Transfer Balance (Khusus)	Rp.5.000,-

