

**Penerapan Hedging di Perbankan Syariah sebagai Mitigasi
Risiko Pasar Akibat Fluktuasi Kurs**

**Acep Samsudin¹, Rusdi Hidayat N.², Dwi Wulan Suci³, Rio Bastian⁴,
Habib Ahmad⁵, Bagus Firmansyah⁶, Rafli Aprilian Firmansyah⁷**

^{1,2,3,4,5,6,7} Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik,

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia

habibsyekher@gmail.com, riobastian838@gmail.com, Firman290802@gmail.com,
rafiaprilianfirmansyah@gmail.com, wulanslbb14@gmail.com,

ABSTRACT

This research aims to determine the application of hedging in Islamic Banking Indonesia in mitigating the market risk resulting from fluctuations in foreign currency exchange rates. Researchers using qualitative methods, techniques Miles and Huberman Model. The object of this study is that adopted sharia hedging instrument of Conventional Banking products and prescribed and packaged in provisions DSN- MUI Fatwa No. 96/DSN-MUI/IV/2015, PBI 18/2/PBI/2016 and DPS Opinion No. 17/26/DPS/XII/2015 concerning the Proposed Transaction Hedging (Hedging) Sharia. The purpose and object of concern to researchers, then pure researchers took samples at PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) that have implemented sharia hedging through forward contracts agreement. The results of this study, it can simply be concluded that the application of hedging has been implemented by BSM in accordance with the provisions of both the provisions of the DSN-MUI, PBI and DPS. But on the other hand there are things that must be considered more serious for banks to implement sharia hedging instruments. This is because there is the inherent nature of the hedging instrument which is difficult to be avoided and eliminated.

Keywords: Hedging, Forward Contract Agreement

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan hedging di Perbankan Syariah Indonesia dalam memitigasi risiko pasar akibat dari fluktuasi kurs valas. Peneliti menggunakan metode kualitatif, dengan teknik Model Miles and Huberman. Adapun obyek dari penelitian ini adalah instrumen hedging syariah yang diadopsi dari produk Perbankan Konvensional, lalu disyariahkan dan dikemas dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 96/DSN-MUI/IV/2015, PBI No. 18/2/PBI/2016 dan Opini DPS No. 17/26/DPS/XII/2015 tentang Rencana Transaksi Lindung Nilai (Hedging) Syariah. Daritujuan dan obyek yang menjadi perhatian peneliti, kemudian peneliti murni mengambil sampel di PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) yang telah menerapkan hedging syariah melalui kontrak forward agreement. Hasil dari penelitian ini, secara sederhana dapat disimpulkan, bahwa penerapan hedging yang telah diterapkan oleh BSM telah sesuai dengan ketentuan, baik ketentuan dari Fatwa DSN-MUI, PBI maupun DPS. Akan tetapi disisi lain ada hal yang harus menjadi pertimbangan lebih serius bagi bank untuk menerapkan instrumen hedging syariah. Hal ini dikarenakan terdapat sifat yang melekat diinstrument hedging tersebut yang memang sulit untuk dihindari dan dihilangkan.

Kata kunci : Hedging, Contract Forward Agreement.

PENDAHULUAN

Perkembangan dan pertumbuhan perbankan syariah, bukan berarti tidak diimbangi oleh risiko. Mengingat dalam perkembangan dan pengembangan produk perbankan syariah tidak hanya untuk transaksi dalam negeri saja, melainkan juga mencakup transaksi luar negeri. Maka, perbankan syariah Indonesia diharapkan dapat mempersiapkan penanganan mengenai permasalahan yang dimungkinkan terjadi, salah satunya adalah permasalahan mengenai perubahan nilai tukar mata uang yang tidak menentu. Hal ini dikhawatirkan apabila nilai rupiah terhadap USD jatuh dan perusahaan-perusahaan belum melakukan hedging (lindung nilai) terhadap transaksinya, maka dimungkinkan akan memberikan poin negatif terhadap perekonomian, ditambah dengan tingginya ketidakpastian di pasar global.

Berdasarkan hal tersebut bank syariah mengindikasikan bahwa perlunya suatu instrumen untuk menjaga atau mengurangi risiko akibat fluktuasi kurs rupiah, karena tidak ada yang dapat memastikan keadaan di masa mendatang. Kemudian perbankan syariah memilih suatu alternatif hedging (lindung nilai) sebagai alternatif untuk menekan risiko fluktuasi nilai tukar. Dengan instrumen hedging, maka nilai tukar rupiah dapat lebih terkendali. Sebelum munculnya konsep hedging di syariah khususnya di Indonesia, hedging telah diimplementasikan oleh perbankan konvensional dalam berbagai bentuk transaksi keuangan seperti: forward, option, future dan swap. Namun, dalam praktiknya hedging syariah yang dibolehkan diterapkan di Indonesia berdasarkan Fatwa Dewan Syariah nasional melalui Fatwa NO: 96/DSN-MUI/IV/2015 tentang hedging hanyalah melalui instrumen forward agreement, untuk kebutuhan yang sifatnya urgent (lil hajah).

METODE PENELITIAN

Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kepustakaan atau library research yaitu mengumpulkan sumber data atau karya tulis ilmiah yang digunakan sebagai obyek penelitian atau mengumpulkan data yang bersifat kepustakaan dari beberapa jurnal dari penelitian - penelitian terdahulu. Penelitian yang dilakukan secara kritis dan mendalam terhadap bahan - bahan yang relevan untuk memecahkan suatu masalah. Dari penjelasan tersebut penulis menggunakan buku, buku tersebut digunakan sebagai bahan referensi penulis sesuai dengan pemahaman dan materi terkait pengaruh trend fashion dan brand image terhadap preferensi hijab di kalangan anak muda. Kemudian penelitian ini juga menggunakan pendekatan kualitatif, peneliti melakukan review terhadap jurnal dan artikel sebagai literatur dan referensi. Langkah - langkah dalam penelitian ini pada dasarnya melakukan pengumpulan data - data serta informasi yang dilakukan secara penelaahan. Dalam penelitian membahas tentang perbankan yang digunakan sebagai obyek penelitian. Setelah selesai dalam melakukan pengumpulan data, kemudian data tersebut harus dianalisis untuk mendapatkan sebuah kesimpulan, dan metode yang digunakan adalah metode analisis deskriptif yaitu penulis melakukan suatu usaha untuk mengumpulkan dan menyusun data, kemudian dilakukan analisis terhadap data tersebut. Metode ini juga merupakan bentuk penerapan dari metode kualitatif. Dengan demikian laporan penelitian ini

berisi kutipan dan pengolahan data untuk disajikan dalam sebuah laporan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Mekanisme (Hedging) di Perbankan Syariah Indonesia PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah salah satu dari beberapa lembaga jasa keuangan yang berstatus bank devisa sejak tahun 2002. Sesuai dengan statusnya BSM menjalankan usahanya meliputi dalam dan luar negeri dan sedikit banyaknya atas kegiatan tersebut, maka BSM akan dihadapkan oleh berbagai permasalahan, salah satunya adalah permasalahan mengenai naik-turunnya nilai tukar mata uang. Oleh karena itu, BSM mengindikasikan bahwa diperlukannya suatu sistem atau pengaturan guna memitigasi risiko yang dimungkinkan terjadi akibat fluktuasi kurs mata uang, disamping itu, untuk memenuhi kebutuhan nasabah dan disatu sisi untuk mendukung kegiatan BSM secara maksimal. Penelitian ini dilakukan di BSM karena BSM merupakan satu-satunya bank syariah yang telah menjalankan sistem hedging di Indonesia. Sistem hedging yang diterapkan oleh BSM berdasarkan hasil penelitian telah sesuai dengan himbauan DSN-MUI No. 96/DSN-MUI/IV/2015 tentang Hedging syariah, Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/2/PBI/2016 dan opini Dewan Pengawas Syariah BSM Nomor 17/26/DPS/XII/2015. Kesesuaian praktik hedging yang diterapkan di BSM, secara sederhana dapat diketahui dari kesesuaian terhadap kriteria-kriteria struktur pengaturan yang telah ditentukan oleh Fatwa DSN-MUI, PBI, OJK dan Beberapa Para Ahli Fiqih di Indonesia. Pengaturan tersebut meliputi: Definisi transaksi hedging, pelaku transaksi, pelaksanaan transaksi, underlying transaksi, biaya transaksi, pencatatan dan pelaporan transaksi serta sanksi terhadap pelanggaran transaksi. Praktik hedging yang dimaksud yaitu, praktik yang dilakukan oleh perbankan syariah dengan pemohon fasilitas hedging (nasabah), untuk kebutuhan yang sifatnya mendesak (lil-hajjah) dalam mekanisme forward agreement yaitu saling berkomitmen (muwa'adah) untuk melakukan akad jual-beli mata uang secara spot di masa yang akan datang (sesuai kesepakatan), dengan rangkaian at-tahawwuth al-basith dan/atau at-tahawwut murakkab yaitu lindung nilai syariah (LNS) secara kompleks dan/atau sederhana.

Keterangan Lindung Nilai Syariah (LNS)

1. Sederhana: transaksi LNS dengan akad al-Basith yaitu skema forward agreement, ketika jatuh tempo dilakukan akad dan serah terima mata uang sesuai dengan kesepakatan secara spot.
2. Komplek: Transaksi LNS dengan skema berupa rangkaian transaksi spot dan forward agreement, bedanya dengan poin 1 hanya terletak di transaksi spot sebelum forward agreement. Berdasarkan rangkaian transaksi LNS di atas, maka secara sederhana dapat dipahami transaksi melalui instrumen forward agreement merupakan bentuk transaksi spot yang ditunda. Kemudian, jika dinilai lebih lanjut, instrumen ini mempunyai suatu kelemahan diantaranya adalah, pembatalan wa'ad untuk melakukan akad jual beli mata uang dikemudian hari, maka secara otomatis transaksi hedging

dengan melalui rangkaian forward agreement tersebut batal. Oleh sebab itu, inilah yang disebut dengan kemudharatan (gharar) yang melekat pada transaksi hedging yang sulit dihindari dan dihilangkan (DSN-MUI, PBI dan Ahli Fikih:2016).

Namun, hal ini dinilai lebih baik jika dibandingkan dengan penerapan hedging yang sudah diterapkan di Perbankan Syariah Malaysia dengan mekanisme akad murabahah dua kali sekaligus dalam satu kali transaksi.

Berdasarkan pembahasan di atas jika ditelaah lebih lanjut, sistem hedging yang akan diterapkan oleh perbankan syariah Indonesia tidak menutup kemungkinan terdapat kelemahan, walaupun sebelumnya telah dianggap lebih efisien jika dibandingkan dengan sistem hedging di perbankan syariah Malaysia, tetap saja sistem hedging tersebut mengandung risiko. Risiko yang dimaksud adalah adanya kemungkinan gharar yang tidak dapat dihindarkan. Gharar yang dimaksud adalah ketidakpastian nasabah dalam melakukan akad sesuai perjanjian pada awal transaksi seperti yang telah dibahas sebelumnya. Berkaitan dengan hal tersebut, sesuai dengan penelitian yang dilakukan dan pendapat beberapa para ahli fikih sebelumnya, jika dapat diusahakan untuk mencari alternatif lain yang dianggap pantas untuk diterapkan di perbankan syariah Indonesia, agar diusahakan untuk dapat dicari dan didiskusikan kembali, dibandingkan harus mengadopsi sesuatu yang mengandung gharar. Hal ini sesuai dengan kaidah fikih yang artinya "kemudharatan itu harus dihilangkan" (Mansoori, 2010:122).

Pembahasan

Perbankan sebagai suatu lembaga keuangan kepercayaan masyarakat yang memegang peranan penting dalam sistem perekonomian, sehingga dapat dikatakan bank merupakan urat nadi dari sistem keuangan yang beraktifitas menerima simpanan dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, deposito dll, yang kemudian dana yang terkumpul dari masyarakat tersebut disalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit. Sebagai badan usaha yang bergerak dalam bidang jasa, kepercayaan dari semua pihak yang terkait adalah hal yang sangat penting baik, bagi pemilik dan pengelola bank maupun masyarakat sebagai pengguna jasa bank.

Salah satu kegiatan bank yang sangat penting dan utama adalah menyalurkan kredit kepada masyarakat, baik kredit perorangan maupun kredit lembaga atau kredit perusahaan, sehingga pendapatan bank dari kredit yang merupakan bunga merupakan sumber utama pendapatan bank. Bila diperhatikan neraca bank akan terlihat bahwasani aktiva bank akan didominasi oleh besarnya jumlah kredit. Demikian juga bila diamati dari sisi pendapatan bank, akan ditemui bahwa pendapatan terbesar bank adalah dari pendapatan bunga dan provisi atau komisi kredit.

Mengkaji peranan bank yang memiliki fungsi sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana ke masyarakat. Dalam peranannya, terdapat hubungan antara bank dan nasabah yang didasarkan pada unsur kepercayaan dan hukum. Suatu bank hanya dapat melakukan kegiatan dan mengembangkan banknya apabila masyarakat percaya untuk menempatkan

uangnya dalam produk- produk perbankan yang ada pada bank tersebut. Berdasarkan kepercayaan dari masyarakat tersebutlah bank dapat memobilisasi dana dari masyarakat untuk ditempatkan di banknya dan menyalurkan kembali uangnya ke masyarakat dalam bentuk kredit.

Dalam menyalurkan kredit ke masyarakat pihak bank dan masyarakat membutuhkan informasi. Informasi-informasi tersebut kemudian akan membentuk kesepakatan antara kedua belah pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian kredit. Dalam hal ini debitur lebih diarahkan oleh bank untuk menjamin pengembalian kredit tepat waktu, sehingga ini dapat meminimalisir munculnya kredit bermasalah (Non Performing Loan/NPL).

Dengan semakin meningkatnya atau semakin tingginya kredit dari bank yang disalurkan ke masyarakat, maka kemungkinan akan timbulnya kredit bermasalah adalah sangat mungkin terjadi karena tidak semua jumlah kredit yang disalurkan ke masyarakat dalam kondisi sehat, namun ada juga kredit dengan kualitas yang buruk. Jika kredit yang disalurkan mengalami masalah atau bahkan mengalami kredit macet, maka akan berdampak berkurangnya sebagian besar pendapatan bank. Akan tetapi, disisi lain, bank tetap harus membayar bunga kepada masyarakat penabung/deposan yang menitipkan dananya. Apapun yang terjadi dengan kredit yang disalurkan, bank tidak dapat menggunakan alasan kredit macet untuk tidak membayar bunga kepada penabung atau deposan. Akibatnya, laba bank akan menurun dan apabila kredit bermasalah ini terjadi pada skala kredit yang cukup besar, maka bank akan rugi.

Non Performing Loan (NPL) adalah tidak kembalinya kredit itu tepat pada waktunya sesuai perjanjian kredit atau kredit bermasalah. Kredit bermasalah selalu ada dalam kegiatan perkreditan bank, oleh karena itu setiap bank berusaha menekan seminimal mungkin besarnya kredit bermasalah agar tidak melebihi ketentuan Bank Indonesia sebagai pengawas perbankan. Kredit bermasalah adalah jumlah keseluruhan dari kredit kurang lancar, ditambah kredit diragukan, dan kredit macet (Sutarno, 2003).

Rasio NPL merupakan salah satu indikator kunci untuk menilai kinerja fungsi bank yang kemudian digunakan untuk menilai pertumbuhan kredit pada suatu bank, karena nilai rasio NPL yang tinggi adalah indikator gagalnya bank dalam mengelola bisnis antara lain timbul masalah likuiditas (ketidakmampuan membayar pihak ketiga), Rentabilitas (uang tidak bisa ditagih), Solvabilitas (modal berkurang), sedangkan laba yang merosot adalah salah satu imbasnya karena praktis bank kehilangan sumber pendapatan di samping harus menyisihkan pencadangan sesuai kolektibilitas kredit (Deasy Dwihandayani,2009:1).

Menurut kamus perbankan, nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada Bank. Nasabah merupakan pihak yang menggunakan jasa bank, penghimpunan dana dan pemberian kredit merupakan pelayanan jasa perbankan yang utama dari semua kegiatan lembaga keuangan bank. Kepuasan menurut Kotler (2015) adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara persepsi atau kesannya terhadap kinerja atau hasil suatu produk dan harapan harapannya.

Kepuasan dibagi dua macam, yaitu: kepuasan fungsional dan kepuasan psikologikal. Kepuasan fungsional merupakan kepuasan yang diperoleh dari fungsi suatu produk yang dimanfaatkan, sedangkan kepuasan psikologikal merupakan kepuasan yang diperoleh dari atribut yang bersifat tidak berwujud dari produk. Kepuasan nasabah telah menjadi konsep sentral dalam teori dan praktik strategi pemasaran. Kepuasan nasabah juga merupakan salah satu tujuan esensial bagi aktivitas perbankan.

Kepuasan nasabah berkontribusi pada sejumlah aspek krusial, seperti terciptanya loyalitas nasabah, meningkatnya reputasi BNI, berkurangnya elastisitas harga, berkurangnya biaya transaksi masa depan dan meningkatnya efisiensi dan produktivitas karyawan. Disamping itu, kepuasan nasabah juga dipandang sebagai salah satu indikator terbaik untuk laba di masa yang akan datang. Nasabah akan membangun harapan bagaimana seharusnya kinerja suatu produk berdasarkan pengalaman penggunaan produk tertentu. Apabila mutu tidak sesuai dengan harapan, akan muncul perasaan tidak puas. Sedangkan apabila kinerja melebihi harapan, maka akan dihasilkan perasaan puas, dan jika kinerja tidak berbeda dengan harapan akan dikatakan bahwa harapan telah terkonfirmasi. Meskipun harapan yang terkonfirmasi adalah pernyataan yang positif untuk nasabah, tetapi hal ini tidak akan menghasilkan perasaan puas yang cukup kuat. Kepuasan baru benar-benar akan dirasakan oleh nasabah, apabila kinerja melebihi harapan mereka.

Konsep bauran pemasaran (marketing mix) juga sangat penting dalam upaya meningkatkan kepuasan nasabah. Kaitannya dengan bauran pemasaran apabila dikaji secara spesifik maka prinsip-prinsip strategi pemasaran tidak bisa terlepas satu sama lain. Konsekuensi dari penerapan bauran pemasaran adalah meningkatkan jumlah kuantitas, jumlah pelayanan, dan jumlah pelanggan dari penerapan strategi pemasaran. Konsep bauran pemasaran (marketing mix) adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya, kegiatan pemasaran ini dilakukan secara bersamaan di antara elemen-elemen yang ada dalam marketing mix itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain. Penggunaan bauran pemasaran (Marketing mix) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Dalam praktiknya, konsep bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa.

Hal ini sesuai dengan pernyataan Kotler dalam Sihombing (2012:18), bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus dalam mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasarnya. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran adalah suatu alat yang digunakan oleh produsen untuk mencapai suatu tujuan serta mempengaruhi keputusan pembelian nasabah yang meliputi 7P, yaitu produk, harga, promosi, lokasi, orang/SDM, bukti fisik, dan proses. Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa BNI. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Bagi perbankan terutama

BNI yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga biaya administrasi, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan penelitian dan kajian dalam pembahasan mengenai “Analisis Penerapan Hedging di Perbankan Syariah Indonesia (Studi pada Bank Syariah Mandiri)” maka, penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan hedging di perbankan syariah Indonesia, khususnya BSM mengikuti ketentuan PBI No. 18/2/PBI/2016, Fatwa No.96/DSN-MUI/IV/2015 , opini DPS No. 17/26/DPS/XII/2015 serta POJK No. 24/POJK.03/2015. Dan untuk sementara penerapan hedging di perbankan syariah Indonesia khususnya di BSM belum dapat dilaksanakan secara maksimal.
2. Faktor penyebab terhambatnya penerapan hedging di perbankan syariah Indonesia khususnya di BSM untuk sementara, sebagai berikut:
 - a. Masih terbatasnya pengetahuan nasabah maupun pihak bank mengenai akad dan wa’ad terkait impelementasiannya dalam kontrak perjanjian hedging
 - b. Lamanya rentang waktu dalam melakukan perumusan hedging oleh pihak BI,OJK, DSN-MUI maupun pihak terkait lainnya, Belum tersedianya sistem untuk input data mengenai laporan harian umum bank (LHBU) oleh pihak BI, sehingga hal ini menyebabkan tidak bersedianya bank counterparty untuk melakukan hedging syariah, serta belum tersedianya standar operasional prosedur (SOP) maupun manual operasional (MO) oleh pihak bank. khususnya di BSM.

DAFTAR PUSTAKA

- Zam, Agus Fajri, Setiawan Budi Utomo dan Iwan Kurniawan hadianto (1997). *Analisis Kesesuaian Konsep Hedge Konvensional terhadap Prinsip Syariah*.
Artikel, Lina Ade Kusmita, Sahlan Hasbi. (2016). *Analisis Penerapan Hedging Di Perbankan Syariah Indonesia*
Jurnal Keuangan Dan Perbankan, Prof. Supramono, SE, MBA, DBA, (2022)
Mokoagouw, Steve E.A., Massie, J., Wenas, R. (2018). Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen. Vol 6, No.3*.