



Investasi Cerdas Bukan Warisi Utang

Belajar Bijak Berumah Tangga Lewat
Perencanaan Keuangan



Agus Rijal (Abu Yusuf)

Investasi Cerdas Bukan Warisi Utang

**Belajar Bijak Berumah Tangga Lewat
Perencanaan Keuangan**

Sanksi Pelanggaran Pasal 72
Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002
tentang Hak Cipta

1. Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Investasi Cerdas Bukan Warisi Utang

Belajar Bijak Berumah Tangga Lewat
Perencanaan Keuangan

AGUS RIJAL (ABU YUSUF)



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



KOMPAS GRAMEDIA

Investasi Cerdas Bukan Warisi Utang

Belajar Bijak Berumah Tangga Lewat Perencanaan Keuangan

Copyright ©2014 by Agus Rijal (Abu Yusuf)

All rights reserved

GM 208 01 14 0064

Diterbitkan oleh Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Kompas Gramedia Building Blok I Lt.5

Jl. Palmerah Barat No. 29-37

Jakarta 10270

Anggota IKAPI

Under Lisence ArRIJAL & Partners

ISBN: 978 - 602 - 03 -1089 - 3

EISBN : 978-602-03-5432-3

Cetakan pertama: Desember 2014

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit

www.gramediapustakautama.com

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Sebuah Bingkisan Pernikahan

Belajar Bijak Berumah Tangga Lewat Perencanaan Keuangan

"Pernikahan jika ditinjau dari keuangan (harta) akan berdampak bertambahnya biaya atau bertambahnya pengeluaran (outcome), namun jika dipahami sebagai keberkahan rezeki maka pernikahan adalah bertambah luasnya rezeki (income/ pemasukan) dengan hadirnya pasangan dan sang buah hati. Karena sesungguhnya setiap manusia membawa rezeki masing-masing, hingga disempurnakan sampai ajal menjemputnya."

Buku ini diharapkan dapat menjadi kado dan bahan bertukar pikiran bagi:

- ❖ **Mereka yang sedang dan akan mempersiapkan rumah tangga yang berkualitas**, memahami berinvestasi untuk mengatasi bertambahnya pengeluaran dan mempersiapkan mewaris. Karena pernikahan merupakan gerbang pembuka perpindahan kepemilikan harta tanpa tijarah (perniagaan/ jual beli), tapi melalui waris.
- ❖ **Mereka yang ingin memetakan perjalanan kebutuhan keuangan dan pentingnya berinvestasi hingga berujung di perencanaan waris**. Umumnya waris diprioritaskan dalam perencanaan keuangan disaat pensiun, padahal secara syariat seharusnya dipahami sejak seseorang memasuki gerbang pernikahan. Karena pintu waris dibuka sejak akad nikah dilangsungkan.
- ❖ **Mereka yang ingin lebih memahami secara pribadi dan mengoptimalkannya potensi diri melalui Money & Man Character [MMC] Quadrant™**.
- ❖ **Mereka yang mau menyempurnakan ikhtiar (usaha) untuk berinvestasi (*sahibul mal*) dan menggaet peminat investasi (*mudharib*), terutama disektor riil**, agar memahami bagaimana perkembangan dan mengembangkan investasinya (*how to get investor & invesment management*)
- ❖ **Mereka yang sedang mengembangkan usahanya di sektor informal (wirausaha/ *entrepreneur*) dan terjebak utang**. Membangun paradigma baru mengelola usa-

ha dengan mengoptimalkan akad isytirak (kerja sama);
Bebas Utang, Bebas riba.

- ❖ **Mereka yang sedang belajar** kajian tentang muamalah, khususnya perencanaan keuangan

Istilah-istilah dalam buku ini:

Money & Man Characters [MMC] Quadrant™, Metode 3Sepertiga™ dan Life Style Financial (LSF) Check Up!™ yang menjadi pedoman dasar dalam Perencanaan Keuangan Syariah adalah merek dagang ArRIJAL & Partners.



Diceritakan oleh Amr bin Awf al-Muzaniy
–semoga Allah Ta'ala meridainya–
bahwa Rasulullah –salawat dan salam untuknya– bersabda,
*“Barangsiapa yang menghidupkan satu sunah dari
sunahku, kemudian sunah itu dilakukan orang lain,
maka dia memperoleh pahala seperti pahala orang-orang
yang mengamalkannya tanpa mengurangi pahala
mereka sedikit pun.”*
(HR Nasai No. 2507;
senada dengan HR Imam Muslim No.1691)* #

*dengan semangat menghidupkan sunah, harapannya buku ini dapat mengajak setiap orang yang Anda kenal untuk mengamalkannya.

#penomoran hadits merujuk pada *Kumpulan 9 Kitab Hadits* (Penerbit: Lidwa Pusaka Jakarta).

Buku ini dipersembahkan/hadiah untuk:

dari:

Pesan/ungkapan:

Prakata

Bismillaah walhamdulillah, segala puji bagi Allah, Rabb semesta alam. Salawat dan salam semoga senantiasa tercurah atas utusan yang paling mulia, nabi kita Muhammad, dan atas keluarga serta segenap sahabatnya. *Amma ba'du*.

Masya Allah, laa quwwata illa billaah, atas kehendak-Nya pula buku Investasi Cerdas Bukan Warisi Utang (Panduan Lengkap Perencanaan Keuangan Syariah untuk Investasi & Mewaris) menyambung Buku Jilid ke-1 *Cerdas Berhitung Sebelum Berutang* dan ke-2 *Utang Halal, Utang Haram* yang merupakan panduan lengkap menyusun perencanaan keuangan untuk investasi dan mengatasi utang secara syariah dengan metode 3Sepertiga, dapat hadir untuk menggenapi materi Seri Perencanaan Keuangan Syariah sebelumnya yang sudah ada tentang perencanaan utang dan melengkapinya satu sama lain.

Istilah investasi dan utang mungkin akrab di telinga kita. Anda mungkin sering mendengar, "Jangan mengambil pinjaman untuk menutupi kebutuhan konsumsi. Lakukan hanya untuk bisnis atau usaha yang produktif dan akan memberi-

kan hasil yang terbaik dan menguntungkan kita.” Padahal berbisnis atau investasi tak selamanya untung. Jika analogi ini dimatematikakan, ketika kita berakad utang piutang untuk bisnis yang hasilnya belum pasti, dalam laporan keuangan, kerugian menanggung cicilan (-1) sudah dipastikan tercatat sebagai biaya, sementara keuntungannya belum pasti (bisa -1 , 0 atau tanpa keuntungan sama sekali, mungkin juga mencatat keuntungan $+1$). Sehingga jika dijumlahkan dengan analogi matematika, kemungkinannya menjadi -2 $[-1+(-1)]$, artinya rugi investasi dan harus menanggung utang, atau -1 $(-1+0)$, artinya usaha tidak untung dan rugi tapi harus menanggung utang, dan 0 $(-1+1)$, artinya keuntungan baru mampu untuk membayar utang.

Banyak orang ingin mendapatkan keuntungan besar dalam waktu singkat dengan cara melakukan investasi. Mereka tergoda iming-iming keuntungan puluhan hingga ratusan persen per bulan. Awalnya mungkin iya, namun pada akhirnya bukan keuntungan yang didapat, tapi justru kehilangan seluruh uang yang diinvestasikan.

Jika sudah demikian, apa yang harus dilakukan? Apakah Anda merasa gagal? Soichiro Honda membuktikan pada kita bahwa orang yang memiliki latar belakang keuangan pas-pasan, *ndeso*, minim pendidikan dan modal kecil juga bisa sukses, bahkan merajai dunia. Ketika gagal—ia bangkit, ketika menemui kesulitan dalam temuannya—ia belajar. Yang bisa kita pelajari dari kisah sukses Honda adalah berani bermimpi, mau belajar, bekerja giat, dan semangat pantang menyerah. Mari belajar dari solusi sukses Honda. Dalam

buku ini dikutip beberapa kisah serupa, dengan harapan dapat memberikan ilustrasi lebih lengkap dan menjadi motivasi dan penggenap cerita sukses Anda.

Adalah Soichiro Honda, lahir di desa Komyo, Shizuoka, Jepang pada 17 November 1906 dari pasangan Gihei Honda, seorang tukang besi, dan istrinya Mika. Soichiro Honda lahir sebagai anak sulung dari sembilan saudara. Tinggal di keluarga sederhana yang tidak memiliki kisah sukses, bertempat tinggal di daerah terpencil yang minim sarana dan obat-obatan membuat kehidupannya tidak mudah. Tapi ia memiliki mimpi yang sangat tinggi.

Sejak kecil, Soichiro Honda telah menunjukkan kecintaannya pada mesin dan otomotif. Sebelum masuk sekolah, Honda kecil telah membantu ayahnya memperbaiki alat-alat pertanian di bengkel ayahnya. Ia juga bisa berdiri berjam-jam hanya untuk mengamati cara kerja mesin penggiling padi.

Ketika berusia 8 tahun, Honda nekat bersepeda sejauh 10 mil hanya untuk melihat pesawat terbang. Dan ia begitu senang ketika melihat ada mobil yang melintas di desanya. Pada usia 12 tahun, Honda berhasil menciptakan sebuah sepeda dengan model rem kaki.

Di usia 15 tahun, Honda hijrah ke Tokyo untuk mencari kerja. Ia diterima di Hart Sokay Company, pada awalnya hanya bekerja sebagai cleaning service merangkap pengasuh bayi bos nya. Hingga akhirnya sang pemilik menemukan bakat Honda dalam bidang mesin.

Salah satu buah kreativitasnya adalah penemuan velg dengan jari-jari logam ketika ia berusia 30 tahun. Pada zaman

itu, mobil-mobil masih menggunakan velg dengan jari-jari kayu. Jari-jari kayu ini, selain tidak bagus dalam meredam getaran, juga mudah terbakar. Penemuan Honda ini menjadi hak patennya yang pertama sekaligus kisah sukses nya yang pertama.

Penemuan ini membuat Honda ingin membangun usaha sendiri. Ia keluar dari perusahaan tempatnya bekerja pada tahun 1938 dan memutuskan membangun usaha pembuatan ring piston. Sayang ring piston buatannya ditolak Toyota karena kualitasnya dianggap tidak memenuhi syarat.

Kisah sukses Honda pun berganti dengan kegagalan. Kegagalan ini membuat ia jatuh sakit. Teman-temannya menyedihkan pengunduran dirinya dari perusahaan tempatnya bekerja dulu. Namun bukan Honda namanya kalau tenggelam dalam kegagalan. Dua bulan kemudian, ia bangkit kembali dengan bermodalkan mimpinya.

Untuk menemukan solusi dari ring piston, Honda kuliah lagi. Tiap pulang kuliah, Honda segera ke bengkelnya untuk mempraktikkan pengetahuan yang baru diperoleh. Akhirnya kerja kerasnya mulai menorehkan kisah sukses. Ring Piston ciptaannya diterima Toyota, yang langsung memberikan kontrak. Ketika mimpinya hampir menjadi kenyataan, niatnya membangun pabrik terpaksa diurungkan. Pemerintah Jepang yang siap perang, tidak memberikan dana kepada industri-industri. Ia pun tidak kehabisan akal mengumpulkan modal dari sekelompok orang untuk mendirikan pabrik. Lagi-lagi musibah datang. Setelah perang dunia II meletus, pabriknya sempat terbakar dua kali.

Namun, Honda tidak patah semangat. Ia bergegas mengumpulkan karyawannya. Mereka diperintahkan mengambil sisa kaleng bensol yang dibuang oleh kapal Amerika Serikat, digunakan sebagai bahan mendirikan pabrik. Sekali lagi pabriknya hancur oleh gempa bumi. Akhirnya Honda menjual pabrik ring pistonnya ke Toyota. Setelah itu, Honda mencoba beberapa usaha lain. Sayang semuanya gagal.

Pada tahun 1947,seusai perang dunia II, Jepang mengalami kondisi ekonomi yang sangat memprihatinkan. Sampai-sampai Honda tidak dapat menjual mobilnya untuk membeli makanan bagi keluarganya. Dalam keadaan terdesak, Honda tidak kehabisan ide cemerlang. Idenya memasang mesin pada sepeda dengan memanfaatkan mesin-mesin bekas perang, yang menjadi cikal bakal sepeda motor zaman sekarang. Ciptaanya ini mendapatkan respon yang baik dari masyarakat sekitar. 24 September 1948, berdirilah Honda Motor Company dengan produk pertamanya yang dinamakan "Dream" dengan slogan perusahaan Honda yaitu "The Power Of Dream" . Awal dari kisah suksesnya.

Meski sepeda motornya sukses, Honda ternyata terbentur masalah finansial bahkan terancam bangkrut. Ia memang seorang penemu dan mekanik yang hebat namun tidak pandai mengelola keuangan. Inilah yang kemudian mempertemukan dirinya dengan Takeo Fujisawa orang yang sangat berpengaruh pada kelangsungan bisnis Honda selanjutnya. Saat itu Honda berusia 42 Tahun dan Fujisawa berusia 38 tahun. Duet kedua orang ini berhasil membuat Honda mewujudkan mimpi dan keinginannya untuk menjangkau

dunia. Akhirnya, seperti yang kita ketahui, produk-produk Honda tak hanya menjadi nomor 1 di Jepang tetapi juga di berbagai belahan dunia.

Sepanjang hidupnya, Soichiro Honda dikenal sebagai orang yang selalu berjiwa muda. Walaupun usianya semakin bertambah tua tapi semangatnya tidak pernah berkurang. Pada 5 Agustus 1991, Honda meninggal di usia 84 tahun akibat penyakit liver. Kata-kata Honda yang fenomenal adalah, "Orang melihat kesuksesan saya hanya satu persen. Tapi, mereka tidak melihat 99% kegagalan saya." Pesan Honda, "Ketika Anda mengalami kegagalan, mulailah bermimpi, mimpikanlah mimpi baru dan berusaha untuk merubah mimpi itu menjadi kenyataan."

Sebagai *Employee* kemudian menjadi *Bussiness Owner* dan *Investor*, Honda dengan etos kerjanya, cerdas berinvestasi. Dia berhasil mengenali potensi dirinya sebagai karyawan yang tekun dan cermat, kemudian menjadi profesional dan pemilik bisnis. Dia mewariskan aset bukan utang, untuk masa depan keluarganya. Honda mencontohkan bagaimana berinvestasi dan mengembangkan aset tidak harus mengubah quadrant, namun memosisikan diri dan mengoptimalkan Money & Man Characters [MMC]™. Anda bisa menjadi *mudharib* (pengelola atau *employee* maupun *self employee*) dengan keahlian yang dimiliki untuk berakad *mudharabah* dengan *sahibul mal* (pemilik modal). Bisa juga menjadi *business owners* atau investor dengan berakad *syirkah* untuk terus mengembangkan usaha Anda.

Harapannya pemahaman investasi dan utang dapat di-

luruskan dengan hadirnya buku ini, sekaligus dapat membantu Anda mengelola keuangan sesuai syariat Islam dan menjadi solusi bagi permasalahan utang maupun investasi.

Tasikmalaya, 4 Oktober 2014

Agus Rijal

Daftar Isi

BAGIAN PERTAMA	1
Peta Membangun Kekayaan (Investasi Cerdas)	3
<i>The Power of Couple</i>	11
Gaya Hidup Menjadi Biaya Hidup	24
Money & Man Character [MMC] Quadrant™	29
Lembar Evaluasi	43
 BAGIAN KEDUA	49
Apakah Keuangan Anda Sehat?	
(Wealth Management)	51
Harta Waris yang dibagikan Milik Siapa?	54
- Contoh Kolom Laporan Keuangan Suami dengan Pola 3 Sepertiga (Arus Kas/ <i>Cash Flow</i>)	59
- Contoh dalam Angka Laporan Keuangan Pribadi (Neraca/ <i>Balance Sheet</i>)	60
- Analisis Laporan Keuangan	63

Mewarisi Harta, Bukan Utang (*Wealth Distribution*) 67

Analisis Perencanaan Waris	68
Tujuan Perencanaan Waris	69
Sebab-Sebab Mendapatkan Waris	70
Definisi Warisan	71
Rukun Mewarisi	72
Ahli waris ada akibat tiga sebab	73
Dampak Pernikahan Lebih Dari Sekali Bagi Laki-laki (suami) atau pun Perempuan (istri)	73
Kajian terhadap Ayat-Ayat Waris	80
A. <i>Ashabul Furudh</i> yang Berhak Mendapat Setengah Bagian	97
B. <i>Ashabul Furudh</i> yang Berhak Mendapat Seperempat Bagian	100
C. <i>Ashabul Furudh</i> yang Berhak Mendapat Seperdelapan Bagian	101
D. <i>Ashabul Furudh</i> yang Berhak Mendapat Dua Pertiga Bagian	102
E. <i>Ashabul Furudh</i> yang Berhak Mendapat Sepertiga Bagian	105
Rumus Umum Waris(an)	107
- Bagian anak laki-laki	108
- Bagian ayah	108
- Bagian kakek	109
- Bagian suami	110
- Bagian anak perempuan	110
- Bagian cucu perempuan dari anak laki-laki	111
- Bagian istri	111

- Bagian ibu	112
- Bagian nenek	112
- Bagian saudari sekandung	113
- Bagian saudari sepapak	113
- Bagian saudara seibu	114
Derajat Ahli Waris	116
Empat Bentuk Waris	118
Kelompok <i>Ashabul Furudh (Fardh)</i>	119
Kelompok <i>Ashabah</i>	120
Pembagian untuk Anak	121
Teknis Menghitung (Membagikan)	124
Hukum Wasiat	128
Penghalang-Penghalang Menerima Warisan	133
Syarat-Syarat Terjadinya <i>Ar-Radd</i>	138
Bersama Melindungi Risiko (<i>Wealth Protection</i>)	141
Bagaimana Sistem Asuransi Bekerja?	142
<i>Surplus underwriting</i>	147
<i>Defisit underwriting</i>	148
Perusahaan Asuransi Syariah	149
Hibah <i>Tabarru</i> (Dana Kebajikan)	152
Perencanaan Pertanggungjawaban Asuransi	154
Tiga risiko yang berdampak secara keuangan	
- Metode 1: <i>Income Replacement Based</i>	160
- Metode 2: <i>Human Life Value Based</i>	161
- Metode 3: <i>Income Value Based</i>	162
- Metode 4: <i>Survival Value Based</i>	162
- Metode 5: <i>Family Needs Based</i>	163
- Memilih Produk Asuransi	165

BAGIAN KETIGA	175
Menyelamatkan Investasi dari Utang	177
Merencanakan Berinvestasi	198
Menyelamatkan Investasi dengan Diversifikasi	202
Cara Memulai Investasi	211
Penilaian 5 C dalam kerja sama investasi	
- <i>Character</i>	212
- <i>Collateral</i>	214
- <i>Capital</i>	215
- <i>Capacity</i>	215
- <i>Condition</i>	215
Memilih Instrumen Investasi	225
Mengenal Instrumen Investasi	228
1. Saham	228
2. Obligasi Syariah (Sukuk)	240

Lampiran	249
- Fatwa yang banyak digunakan <i>funding</i> (penghimpunan dana) perbankan	249
- Fatwa yang banyak digunakan perbankan dan pembiayaan	250
- Fatwa yang banyak digunakan dalam perdagangan	251
- Fatwa yang banyak digunakan dalam pasar modal	252
- Fatwa yang banyak digunakan dalam perasuransian	253
Daftar Bacaan	255
Profil Penulis	263
Perencana Keuangan Syariah Anda	265

Buku ini Kado Pernikahan Kami yang ke- 10 Tahun

[ArRIJAL & Partner; Hesti dan Rijal]

*Teriring doa, yang artinya: "Ya Allah, manfaatkanlah
untuk diriku apa yang telah Engkau ajarkan kepadaku.
Ajarilah aku dengan apa yang bermanfaat bagiku, dan
limpahkanlah rezeki ilmu yang bermanfaat bagiku."*

(Anas ra. berkata: Rasulullah sallallahu alaihi wassalam
pernah membaca doa tersebut,
diriwayatkan oleh Nasai dan Hakim)

Kata-Kata Motivasi:

“Jangan pernah berkata kapan aset akan diraih,
tapi mulailah dari sekarang mencicil untuk meraih aset
tersebut. Untuk menjadi kaya ada waktunya,
namun jangan menunggu.”



BAGIAN PERTAMA

Membahas tentang

- ⊗ Peta Membangun Kekayaan (Investasi Cerdas)
- ⊗ Membangun Kekuatan Bersama
(*The Power of Couple*)
- * ⊗ Memahami Potensi Diri Dengan Money & Man
Character [MMC] Quadrant™



Peta Membangun Kekayaan (Investasi Cerdas)

WAHID, penarik becak yang biasa mangkal di kawasan Gunung Pereng, Kec. Cihideung, Tasikmalaya, bersyukur mampu menunaikan haji bersama istrinya Siti Hujaenah sepuluh tahun yang lalu. "Saya merasa bersyukur, karena dari hasil cucuran keringat ini bisa naik haji dan menyekolahkan anak," kata Haji Wahid.

Bagaimana ia bisa mewujudkannya? Bermula dari cita-citanya berangkat berhaji sejak punya dua becak. Untuk menyertai niat sucinya itu ia sudah mulai menabung khusus agar bisa berangkat haji. Awalnya pendapatan sehari-harinya ribuan, hingga akhirnya mendapat Rp10-20 Ribu. Tak setiap hari ia mendapatkan pemasukan, kadang sama sekali kosong. Tapi semua itu dijalannya dengan kesabaran, keuletan, dan kerja keras. Ia menargetkan harus menyisih-

kan untuk ditabung setiap bulan. Wahid menyisihkan uang dari hasil usahanya, setelah digunakan untuk makan serta kebutuhan sehari-hari, dan terus menambah aset usahanya. Baru setelah menabung 30 tahun, akhirnya Wahid dan istrinya bisa berangkat haji tahun 2004.

Jika Anda pernah membaca buku *Berhaji dengan 100 Ribu Rupiah* yang saya tulis, model investasi Pak Haji Wahid dapat ditiru. Ada 3 instrumen yang direkomendasikan dalam buku tersebut dan dapat dijadikan sarana mengendapkan dana haji Anda, yaitu sektor riil dengan menabung emas dan mengembangkan usaha, serta sektor finansial dengan saham atau reksa dana.

Berinvestasi di sektor finansial atau pasar modal melalui reksa dana yang dikupas lebih banyak dalam buku tersebut, bukanlah satu-satunya cara untuk mencapai tujuan keuangan yang telah direncanakan. Karena reksa dana hanyalah salah satu instrumen keuangan yang menjadi alat untuk memudahkan mencapai tujuan, dan berinvestasi sangat dipengaruhi profil risiko, tingkat penguasaan dan pemahaman terhadap produk, jangka waktu, dan lainnya.

Berhaji dengan 100 Ribu Rupiah melalui instrumen reksa dana di sektor finansial (pasar modal) mirip cicilan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) yang diangsur dengan jumlah tetap (flat) sampai lunas. Cara tersebut akan memudahkan investor untuk mengalokasikan anggaran sesuai rencana yang telah ditetapkan tanpa terpengaruh oleh fluktuasi nilai investasi. Jadi yang tetap itu besaran dana yang disetorkan, yaitu Rp100 Ribu setiap bulannya.

Perbedaan investasi reksa dana dengan investasi di sektor riil (wirausaha dan membeli emas), setoran tetapnya bukan berdasarkan kurs suatu mata uang (100 ribu rupiah misalnya), namun besaran setoran sekaligus dengan keuntungan/hasil yang didapatkan saat itu dari investasi tersebut. Jika disisihkan dalam bentuk emas yang jadi persoalan adalah jumlah rupiah untuk membeli emas ini akan selalu berubah mengikuti harga emas saat kita membeli dengan jumlah gram yang sama, untuk membeli 5 gram jumlah setoran yang harus disisihkan bisa naik (di atas Rp2.500.000,-) atau juga turun. Jika harga emas turun akan meringankan, tetapi jika naik misalnya 600 ribu maka diperlukan Rp3.000.000,- untuk mendapatkan 5 gram emas.

Sehingga apabila disamakan, modal investasi di sektor riil ini mirip dengan pembelian emas yang tetap jumlah gramnya, maka harus menyesuaikan kenaikan keuntungan investasi yang diharapkan atau mengikuti fluktuasi harga emas terhadap mata uang yang digunakan untuk membeli. Untuk itu, jika di sektor riil Anda bisa menyisihkan sesuai persentase hasil yang didapatkan, misalnya 6% atau 10%. Sehingga ketika pendapatan usaha meningkat maka dana yang disisihkan lebih besar. Begitu pun apabila sedang mengalami penurunan, seperti yang dilakukan Haji Wahid.

Pad buku lainnya yang saya tulis, yaitu *Cerdas Berhitung Sebelum Berutang* memberikan ilustrasi kedua penghitungan dengan metode rupiah dan emas untuk memudahkan mempraktikkan dan memilih model mana yang cocok. Menghitung dengan dasar besarnya gram emas yang harus

ditabung, yang tetap bukan setorannya, namun jumlah tabungan emas per bulannya dan jumlah nominal (rupiah) yang kita setor berubah-ubah. Berbeda dengan setoran rupiah per bulan yang tetap, yang berubah adalah jumlah unit investasi yang didapat –apakah reksa dana, obligasi, saham, dll.

Bila sektor riil akan diperlakukan sebagai tempat berinvestasi seperti halnya pasar modal (sektor finansial) agar bisa menyetor sejumlah dana dengan mata uang tertentu dan jumlahnya tetap, maka diperlukan pihak ketiga yang mengatur pengelolaan dana investor ini. Sehingga pemilik modal tidak direpotkan oleh naik turunnya laba usaha, namun lebih fokus pada tujuan perencanaan keuangan yang telah ditetapkan. Investor cukup menyetorkan dana secara rutin dengan jumlah sesuai dengan perencanaan keuangan yang telah dihitung untuk jangka waktu tertentu. Jika di pasar modal ada perusahaan securitas, maka untuk investasi di UMKM pun (sektor riil) diperlukan pihak ketiga yang mengatur dan mengawasi usaha-usaha tersebut, sehingga investor mendapatkan kenyamanan dan keamanan selama menitipkan dananya.

Pada prinsipnya, langkah-langkah perencanaan keuangan yang dilakukan sama. Perencanaan keuangan selain proses penentuan tujuan keuangan dan prioritas keuangan, juga mempertimbangkan sumber daya yang dimiliki, profil risiko dan gaya hidup saat ini. Agar rencana dibuat secara realistis dan seimbang untuk mencapai sasaran tersebut (*goal* atau tujuan keuangan yang ditetapkan). Rencana inilah yang di-

gunakan sebagai panduan dan memetakan suatu tindakan, "Bagaimana dan apa yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Wahid mengisahkan pengalamannya berinvestasi sekaligus perjalanan hidupnya yang menjadi catatan menarik jika Anda ingin mendapatkan gambaran lengkap tentang perencanaan keuangan sebagai peta membangun kekayaan. Kisahnya pernah ditulis Harian Umum Pikiran Rakyat, dan diterbitkan Sabtu, 6 Mei 2006. Ia memulai kisahnya menarik becak (*self employee*) dari tahun 1972 di kawasan Gunung Pereng Kota Tasikmalaya. Sejak awal Wahid bertekad memiliki becak sendiri, maka dia membelinya dengan membayar cicilan (kredit) Rp150,-/hari. Jika dihitung dengan asumsi inflasi 12% setahun, nilai cicilan tersebut setara dengan Rp17.500,- sehari atau setara cicilan motor Rp525.000,- sebulan di tahun 2014 ini.

Tentunya cicilan yang cukup besar bagi Wahid di saat itu. Apalagi jumlah yang dia bayar selama setahun (365 hari, maka setahun Rp54.750,-. Bila dengan asumsi inflasi 12% setahun nilai tersebut setara dengan Rp6.387.500,- ditahun 2014). Dengan kegigihannya bekerja dan berinvestasi, ia berhasil melalui masa-masa sulitnya. Lunas membayar becak, Wahid mulai membeli tanah buat tempat tinggalnya. Berkat kerja keras siang malam dan kedisiplinannya dalam mengelola uang, ia mampu membeli tanah dan membangun rumah.

Usai memiliki rumah, Wahid kembali membeli becak dengan mencicil. Becak itu kemudian disewakan kepada

rekan-rekan lainnya (menjadi *business owner* dan investor dengan tetap menjalani profesinya). Ternyata hasilnya lumayan. Selain menutupi cicilan hariannya, juga menambah penghasilannya. Mulai saat itulah pikiran bisnisnya mulai terbangun. Dari 1 becak sewaan itu, Wahid terus menambah hingga memiliki 40 becak. Ditahun 2006-an saja, sebanyak 25 becak telah dia sewakan dengan tarif Rp4.000,00/hari. Dan sisanya dijual dengan cara kredit kepada orang lain.

Walau tidak sekolah maupun membaca buku cerdas finansial, Wahid telah berhasil mempraktikkannya. Tak cukup sampai disitu, setelah bisnis becaknya menghasilkan aset dan terus bertambah, ia akhirnya mendirikan kamar kontrakan di daerah Gunung Pereng, Kota Tasikmalaya.

Di tahun 2006 saja ada 25 kamar petakan yang dikontrakan dengan biaya sewa Rp85.000,-/bulan.

"Lumayan untuk menambah penghasilan," katanya.

Jelas lebih dari lumayan, artinya Wahid punya *passive income* hingga Rp2,125 juta per bulan. Ini hebat karena hanya sedikit orang yang memiliki aset seperti ini. Gaji S1 *fresh graduate* saja gajinya tidak sampai sebesar ini. Dan Pak Wahid sebetulnya tidak harus bekerja lagi, karena dia tetap akan menerima penghasilan dari sewaan kamar dan sewaan becak miliknya.

Pak Wahid juga berhasil memberikan pendidikan yang cukup kepada 3 anaknya dengan mengantarkan mereka ke perguruan tinggi. Kisah nyata haji Wahid itu menunjukkan bahwa sukses secara finansial tidak ditentukan oleh besarnya penghasilan, kondisi pribadi (*character*), latar belakang

sosial, jenis pekerjaan, pendidikan, namun oleh disiplin dalam mengelola uang dan adanya tujuan cita-cita yang jelas.

Pelajaran yang menarik dari kisah ini:

1. Sebagai *self employee* (wiraswasta) Pak Wahid ingin mempunyai alat produksi sendiri (becak) karena itu dia bersedia untuk menunda berbagai kesenangan demi mendapatkan alat produksi (mendahulukan aset produktif).
2. Selanjutnya ia membangun asetnya dalam bentuk yang paling manfaat yaitu rumah untuk keluarganya. Hal ini menimbulkan ketenangan batin dan meningkatkan kepercayaan dirinya dalam berusaha (mengamankan kebutuhan dasar berupa perlindungan keluarga dengan memiliki aset sendiri).
3. Setelah hal paling dasar dipenuhi, Pak Wahid menambah jumlah alat produksi dengan memperbanyak becaknya, dan menyewakannya kepada orang lain (menjadi *business owner* dan investor dengan meningkatkan penghasilan melalui bisnis, sebuah sistem usaha penyewaan becak. Jika dikembangkan lebih besar lagi bisa membentuk perusahaan persero dan bekerja sama dengan pemilik modal lainnya. Namun Wahid berhenti sampai kepemilikan pribadi).
4. Hasil usaha kemudian diinvestasikan dalam bentuk kamar kontrakan (membangun sumber pendapatan melalui kuadran investor) yang memberikan penghasilan (mengubah kekayaan menjadi aset *pasif income* melalui *real estate* atau investasi properti).

5. Mempunyai goal (tujuan keuangan) dan sungguh-sungguh memperjuangkan cita-citanya, seperti: punya becak sendiri, punya rumah, membeli lebih banyak becak, punya kontrakan, menyekolahkan anak, naik haji (kejelasan cita-cita untuk kesejahteraan jangka panjang, mengalahkan kesenangan jangka pendek. Investasi yang dilakukan juga bukan pada sektor-sektor yang rumit dan tidak banyak ia pahami, tapi dimulai dari pekerjaan dan aktivitas kesehariannya atau hobi, sehingga mudah dipahami dan dikuasai untuk mengembangkannya. Memahami dan mengembangkan potensinya dalam *money & man character quadrant*).

Yang menarik perhatian kita adalah cara Pak Wahid meningkatkan penghasilannya. Dia tidak bekerja mengayuh becak 24 jam, dan pasti dia tahu itu tidak mungkin. Tapi yang dilakukannya adalah menyisihkan dari penghasilannya untuk mulai berinvestasi, mulai dari membeli becak lagi dengan cara membayar mencicil untuk kemudian disewakan kepada orang lain, hingga dia membeli untuk menjualnya kembali kepada orang lain dengan cara kredit. Artinya, Pak Wahid sudah membesarkan usahanya dari rental menjadi membuka usaha jual beli becak dengan kredit. Tahap selanjutnya dari penghasilannya tersebut dia membeli tanah untuk membangun rumah/kamar kontrakan. Begitulah cara dia merencanakan investasi dan menyiapkan pensiun serta mewaris untuk masa depan keluarganya.

Kita sendiri harus merasa malu, bisa jadi memiliki penghasilan yang lebih besar dari Pak Wahid, tapi hingga saat ini belum memiliki aset yang benar-benar aset (produktif). Namun lebih banyak aset konsumtif atau digunakan untuk kebutuhan pribadi, apalagi jika didapatkan dengan berutang. Mungkin diantara Anda juga mengalami hal yang sama, bekerja tiap hari, kok gaji ga cukup-cukup ya? Kok saya puluhan tahun terus bekerja, belum juga punya aset? Sepertinya kita harus mulai bercermin dari Pak Wahid. Iya kan? Kita perlu belajar dari catatan keuangan Haji Wahid ini.

The Power of Couple

Seiring dengan perkembangan jaman dan pola pikir masyarakat, perencanaan keuangan keluarga juga mengalami perubahan. Saat ini banyak pasangan suami istri yang mempunyai sejumlah alasan untuk lebih memilih memiliki dua penghasilan daripada satu penghasilan untuk mencapai kemakmuran finansial keluarganya, karena dua penghasilan dianggap akan menambah *cashflow* dari sisi pendapatan. Tetapi satu hal yang harus disadari adalah apakah dengan sama-sama bekerja akan menjawab permasalahan keuangan yang muncul (pengeluaran)?

Ketika Anda sedang berpikir untuk menjawab apakah suami istri perlu memiliki penghasilan masing-masing atau tidak, pusatkan perhatian untuk menjawab pertanyaan tentang berapa yang akan dihasilkan berdua secara bersih setelah dikurangi 3 komponen biaya yang muncul. Setelah itu,

lihat apakah jumlah tersebut memuaskan atau tidak. Berikut 3 poin utama keuangan yang harus diperhatikan bila istri bekerja;

1. Pengurusan kebutuhan rumah tangga. Seorang istri bekerja pastilah akan menimbulkan konsekuensi-konsekuensi tertentu. Apalagi bila istri harus bekerja *full time*. Misal, waktu istri belum bekerja, rumah selalu rapi dan bersih. Tapi setelah istri bekerja, ia tak sempat lagi melakukannya. Karena sepulang kerja, badannya sudah lelah dan ia lebih memilih langsung memegang anak daripada membersihkan rumah atau juga urusan makanan.

Tidak jarang seorang istri tidak sempat menyiapkan sarapan untuk suaminya karena harus buru-buru berangkat kerja. Parahnya lagi jika sang istri hanya sempat meninggalkan pesan untuk suaminya, bahwa kalau mencari lauk, di kulkas ada telur, tahu, tempe semuanya tinggal menggoreng, kalau perlu mie instan di lemari juga ada, dan kalau pengin minuman hangat, di termos sudah tersedia air panas.

Biasanya setiap pagi istri selalu menyiapkan sarapan untuk suaminya yang hendak berangkat kerja. Setelah istri juga bekerja, kebiasaan itu perlahan-lahan menghilang lantaran tuntutan pekerjaan yang mengharuskan istri tiba di kantor lebih awal. Atau, biasanya istri yang memasak setiap hari untuk keluarga, tapi sekarang ia hanya bisa melakukannya di saat libur atau *weekend* saja.

Nah, perubahan-perubahan ini, bila sebelumnya tak diantisipasi oleh istri maupun keluarganya, tentu akan me-

nimbulkan persoalan. Sering timbul konflik batin dalam diri istri karena kewajibannya tidak tertunaikan, untuk itu diperlukan biaya hiburan (*refreshing*) lebih besar untuk mengatasi masalah tersebut, selain menyiapkan pembantu untuk mengurus rumah dan juga *baby sitter* untuk menemani anak.

2. Pengurusan Anak; perawatan dan hiburan menjadi tambahan pengeluaran yang harus dipertimbangkan. Sudah jelas, bila kedua orangtua bekerja di luar, tentu tak ingin anak terlantar di rumah. Anda memerlukan seorang pengasuh anak, dan harus membayar gajinya setiap bulan. Besar kecil gaji tersebut tergantung tinggal di mana. Bila di kota besar, maka gaji yang harus dibayar tentu saja akan lebih besar dibanding apabila tinggal di luar kota besar yang memiliki biaya hidup lebih rendah. Selain itu, dengan anak yang sering ditinggal, membuat Anda harus lebih banyak memberikan hiburan dan membelikannya mainan agar ia tak bosan dengan kesendiriannya.
3. Biaya Kerja; transportasi, komunikasi, pakaian, hiburan/pergaulan. Kalau tadinya hanya suami yang mengeluarkan biaya untuk transportasi, sekarang dengan si istri yang juga ikut bekerja, istri juga harus mengeluarkan biaya transportasi. Istri juga harus mengeluarkan uang untuk membeli busana kerja yang baru, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan pekerjaannya, misalnya makan di luar rumah, *entertainment*, dll.

Setelah menghitung semuanya, bandingkan antara Anda bekerja (termasuk memilih jenis pekerjaan) dan tidak bekerja, berapa persentase manfaat yang diperoleh. Kemudian coba simulasikan juga jika ada alternatif lain, yaitu dengan tetap tidak bekerja namun mensupport suami untuk meningkatkan penghasilannya, apakah membantu kerja rumahan (bila wiraswasta atau pekerjaan suami yang bisa dikerjakan di rumah) atau meningkatkan pengetahuan terkait investasi. Menjadi wanita karier bukanlah satu-satunya sumber penghasilan.

“Masalah sesungguhnya dari konflik rumah tangga bukanlah uang, tapi motif membangun tangga yang tidak dipahami benar oleh pasangan tersebut.”

Lalu lihat lagi apakah jumlah tersebut sebanding dengan hal-hal non material yang dikorbankan, seperti waktu yang hilang bersama anak, kemudahan dalam merawat anak (Anda berdua tidak perlu lagi punya pengasuh), dan seterusnya dan seterusnya. Namun, bagi istri yang biasa bekerja di luar rumah, kemudian tidak bekerja, juga akan menjadi masalah tersendiri, ketika dirinya hanya melakukan pekerjaan rumah saja, sehingga istri tidak bekerja bukan juga berarti tidak ada dampak.

Jangan sekali-sekali Anda meremehkan biaya-biaya yang muncul ketika istri harus bekerja. Sebelum istri mengambil keputusan untuk bekerja atau tidak, cobalah menghitung biaya-biaya tersebut dengan hati-hati di atas kertas, dan

bandingkan dengan apabila si istri tetap berada di rumah. Alih-alih ingin ikut berperan menyejahterakan keluarga, malah menjadi pemicu retaknya mahligai pernikahan. Sehingga esensi pernikahan (berkeluarga) menjadi kabur atau bahkan hilang, bahkan muncul masalah-masalah lain selain masalah keuangan.

Tak sedikit konflik rumah tangga yang menuduh keuangan sebagai biang keroknya, padahal motif membangun rumah tangga beda dengan membangun perusahaan yang berorientasi keuangan. Masalah sesungguhnya dari konflik rumah tangga bukanlah uang, tapi motif membangun rumah tangga yang tidak dipahami benar oleh pasangan tersebut. Jika terjadi kebangkrutan, sebuah perusahaan bisa bubar atau dilikuidasi. Namun bila hal ini terjadi pada keuangan rumah tangga, tak semestinya pasangan ini membubarkan diri.

Harus dipahami bahwa berumah tangga adalah menyatukan 2 poros kekuatan yang satu sama lain saling melengkapi. Bahkan bagi seorang muslim meyakini bahwa persekutuan (syirkah) di antara kedua individu ini dalam pernikahan dilengkapi dengan yang ketiganya adalah Sang Khaliq. Dalam sebuah hadits qudsi yang diriwayatkan oleh Imam Abu Daud dan Hakim: "Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyirkah, selama salah seorang dari keduanya tidak mengkhianati yang lain. Jika salah seorang di antara keduanya mengkhianati yang lain, maka aku keluar dari persyirkahan tersebut'."

Makna syirkah ini bisa dimaknai sebagai *the power of*

couple dan spirit “La Tahzan Innallaha Ma’ana”. Prof. Dr. Wahbah Az-Zuaili menjelaskan makna dari hadits qudsi tersebut bahwa Allah Taala adalah pihak ketiga yang terlibat dalam syirkah (juga termasuk dalam pernikahan): “Aku (Allah) akan menjaga dan melindungi keduanya. Aku akan menjaga harta keduanya dan memberkahi perdagangan keduanya. Jika salah satu di antara keduanya berkhianat, maka Aku akan menghilangkan berkah dan tidak memberikan pertolongan kepada keduanya.”

Pernikahan harus dipahami sebagai salah satu sebab perpindahan kepemilikan harta. Kita senantiasa mengingat dampak dari pernikahan tersebut yang erat kaitannya dengan mewaris, yaitu seperti yang digambarkan dalam Surat ke-4 (An-Nisaa’) ayat 13 dan 14 menegaskan, bila diterjemahkan:

“(Hukum-hukum waris tersebut—ayat 11, 12, dan 176 surat An-Nisaa’) itu adalah ketentuan-ketentuan dari Allah. Barangsiapa taat kepada Allah dan Rasul-Nya, niscaya Allah memasukkannya kedalam surga yang mengalir di dalamnya sungai-sungai, sedang mereka kekal di dalamnya; dan itulah kemenangan yang besar. Dan barangsiapa yang mendurhakai Allah dan Rasul-Nya dan melanggar ketentuan-ketentuan-Nya, niscaya Allah memasukkannya ke dalam api neraka sedang ia kekal di dalamnya; dan baginya siksa yang menghinakan.”

Sekali pun akad nikah ditinjau dari fiqh muamalah berbeda dengan akad syirkah, namun jika ditinjau dari tujuan akadnya makna yang mendasari dari ikhtilat (percampuran harta) dalam pernikahan menyerupai syirkah yang menghalalkan tasaruf (pengelolaan harta) kedua pemiliknya. Pernikahan merupakan akad *tamlik muawadah ghair maliyah*, yaitu akad kepemilikan yang disertai kompensasi namun bukan dengan harta, namun kompensasi hak dan kewajiban suami istri, baik perkara harta maupun urusan lainnya. Artinya harta bukan menjadi dasar akad nikah walaupun ada mahar (mas kawin) sebagai salah satu rukun, karena bukan pertukaran mahar dengan mempelai wanita. Berbeda dengan akad *tamlik muawadah maliyah* (tijarah/bisnis) dan *isytirak* (kerja sama bisnis), baik *isytirak* syirkah maupun *isytirak* mudharabah, kedua akad tersebut memiliki motif mengembangkan harta atau modal seperti didirikannya perusahaan-perusahaan, kerja sama bisnis di pertanian dan perkebunan.

Wahbah Az Zuhayliy dalam Kitabnya al Fiqh Al Islamiy wa Adillatuh, menggolongkan syirkah dan mudharabah sebagai akad *isytirak* atau kerja sama. Aslinya syirkah adalah akad tersendiri, bukan bagian dari akad *tamlik* (kepemilikan) yang di dalamnya ada akad nikah (*muawadah ghair maliyah*), sekali pun tujuannya sama dan ada hubungannya satu sama lain, yaitu mentasarufkan harta. Syirkah bukan akad *muawadah maliyah* (perdagangan/tijarah), juga bukan *muawadah ghair maliyah* (pernikahan). Maka dari itu sebagian ulama fiqh mengharamkan syirkah tanpa harta, karena keberadaan

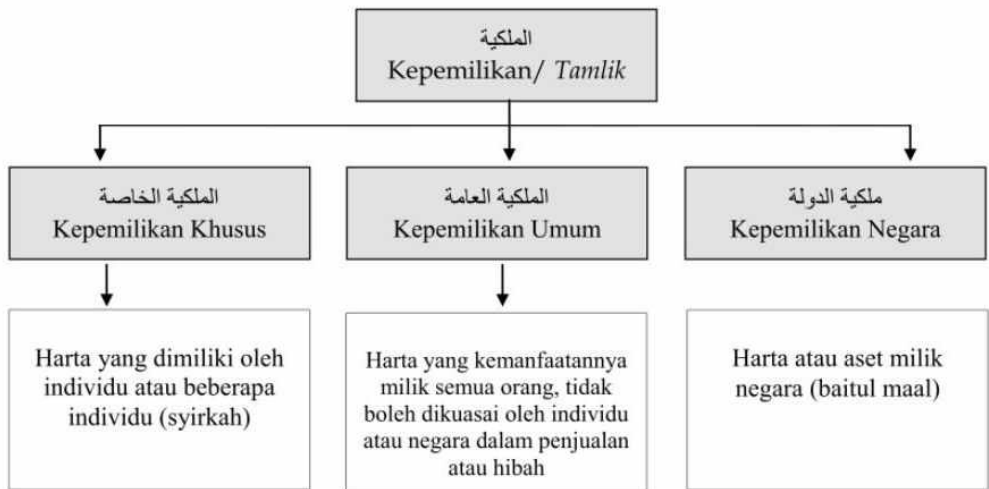
modal menjadi salah satu rukun akad syirkah, walaupun ulama fiqh lainnya hanya menempatkannya sebagai syarat saja.

Untuk itulah harta gono gini sebagai bentuk pencampuran harta dalam pernikahan tidak dikenal, karena sejak awal harta suami dan istri tidak mengalami syirkah, namun kepemilikannya (tamlik) berlaku untuk masing-masing (individu). Anggota keluarga hanya berhak atas hak guna pakai. Begitu pun dengan akibat keuntungan investasi dan utang yang hanya melekat pada kepemilikan individu yang berinvestasi dan berutang saja. Karena pernikahan bukan seperti suatu perkumpulan individu yang sepakat untuk mengembangkan harta yang lazim dilakukan dalam suatu perusahaan.

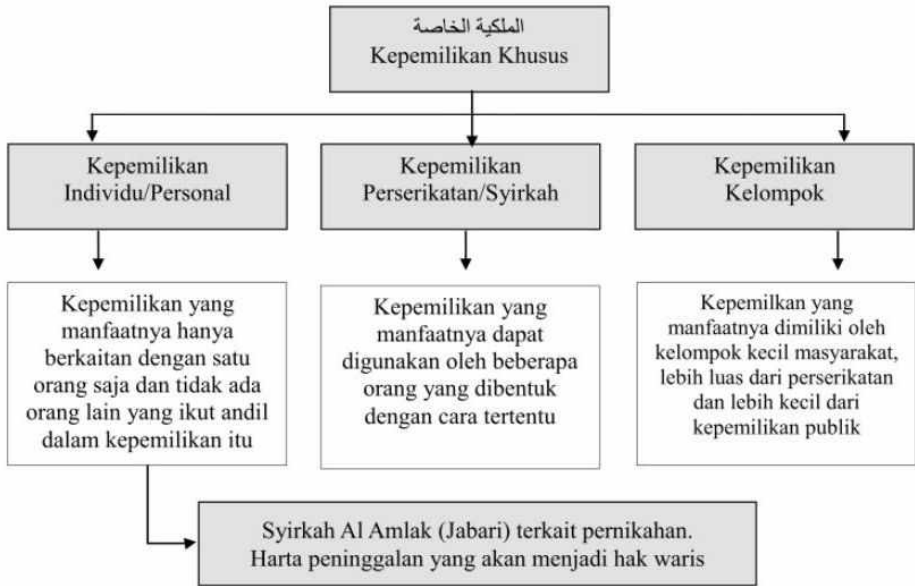
Maka dari itu, harus disadari bahwa walaupun pernikahan bukan akad dengan kompensasi yang melibatkan harta seperti jual beli atau akad syirkah, namun pernikahan berkonsekuensi terhadap akad-akad lainnya. Sebagai turunan bentuk akad *muawadah ghair maliyah* ini, yaitu akad *syirkah al amlak al jabari* dalam kepemilikan harta waris. Sekali pun dinamakan syirkah, namun dalam fiqh muamalah *syirkah al amlak al jabari* tidak dikategorikan sebagai *syirkah al uqud* atau syirkah atas dasar akad (lazimnya syirkah yang didahului dengan akad seperti *mudharabah* dan semisalnya, yang tujuan awalnya isytirak atau kerja sama).

Menurut Sayyid Sabiq dalam Kitabnya *Fiqhusunnah*, *syirkah al-amlak* didefinisikan bila lebih dari satu orang memiliki suatu jenis barang tanpa didahului akad, baik bersifat ikhtiyari yaitu syirkah yang dilandasi pilihan orang yang berserikat, seperti dua orang sepakat membeli suatu barang dan barang

tersebut menjadi milik berdua, atau mereka menerima harta hibah secara berseikat (maka barang atau harta tersebut menjadi harta serikat bagi mereka berdua), atau *jabari* yaitu muncul secara paksa, bukan atas keinginan orang yang berseikat, seperti harta warisan (menjadi milik bersama orang-orang yang berhak menerima, seperti warisan). Dalam bentuk diagram kepemilikan dapat digambarkan sebagai berikut;



Lebih khusus kepemilikan harta individu tersebut juga diatur. Bentuk diagram kepemilikan pribadi dapat digambarkan sebagai berikut;



Status kepemilikan suatu harta akan melekat pada ketiga kelompok tersebut, dan masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawab serta kewenangan untuk mengelola dan menguasainya. Untuk itu, masing-masing pihak harus memahami otoritasnya dan hanya dapat dipindahkan di antaranya dengan cara yang diizinkan syariat. Seperti yang digambarkan dalam Al-Qur'an surah An-Nisaa' ayat 29;

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."

Pernikahan jika ditinjau dari keuangan (harta) akan berdampak bertambahnya biaya atau bertambahnya pengeluaran (*outcome*), namun jika dipahami sebagai keberkahan rezeki maka pernikahan adalah bertambah luasnya rezeki (*income/pemasukan*) dengan hadirnya pasangan dan sang buah hati. Karena sesungguhnya setiap manusia membawa rezeki masing-masing, hingga disempurnakan sampai ajal menjemputnya.

Banyak konflik yang kadang mendera seseorang untuk memutuskan masa lajangnya, bukan saja persoalan harta, namun juga persoalan kehidupan lainnya. Namun yakinlah bisa terkait harta, perhatikan terjemahan Surah An-Nuur ayat 32, *"Dan kawinkanlah orang-orang yang sedirian di antara kamu, dan orang-orang yang layak (berkawin) dari hamba-hamba sahayamu yang lelaki dan hamba-hamba sahayamu yang perempuan. Jika mereka miskin, Allah akan memampukan mereka dengan Karunia-Nya. Dan Allah Maha luas (pemberian-Nya) lagi Maha Mengetahui."*

Surat ke-11 (Hud) ayat 6, *"Dan tidak ada suatu binatang melata pun di bumi melainkan Allah-lah yang memberi rezekinya, dan Dia mengetahui tempat berdiam binatang itu dan tempat penyimpanannya. Semuanya tertulis dalam Kitab yang nyata (Lauh mahfuzh)."*

Makanan sebagai rezeki hidup umat manusia sudah ditetapkan dari mulai diciptakan hingga ajalnya. Seseorang akan meninggal dunia jika rezekinya di dunia ini habis, sekali pun hartanya masih berlimpah. Selama rezeki tersebut masih tersisa, sekali pun dengan kepayahan mendapatkannya

seseorang tidak akan mati, termasuk upaya membunuh diri sendiri atau berusaha membunuh makhluk lainnya, seperti firman Allah Taala dalam surah ke-3 (Ali-Imran) ayat 145, *"Sesuatu yang bernyawa tidak akan mati melainkan dengan izin Allah, sebagai ketetapan yang telah ditentukan waktunya. Barang siapa menghendaki pahala dunia, niscaya Kami berikan kepadanya pahala dunia itu, dan barang siapa menghendaki pahala akhirat, Kami berikan (pula) kepadanya pahala akhirat itu. Dan kami akan memberi balasan kepada orang-orang yang bersyukur."*

Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Al Mushaffa Al Himshi berkata, telah menceritakan kepada kami Al Walid bin Muslim dari Ibnu Juraij dari Abu Zubair dari Jabir bin Abdullah ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: *"Wahai manusia, bertakwalah kepada Allah dan carilah yang baik dalam mencari dunia. Sesungguhnya sebuah jiwa tidak akan mati hingga terpenuhi rezekinya meski tersendat-sendat. Bertakwalah kepada Allah, carilah yg baik dalam mencari dunia, ambillah yang halal dan tinggalkan yang haram."* (HR Ibnu Majah No. 2135). Diperkuat oleh nash Al-Qur'an surah At-Taghabun ayat 11.

Dalam perkara rezeki (termasuk harta yang menjadi rezeki) setiap makhluk sudah disempurnakan dan dicukupkan, namun ada bagian harta juga yang belum menjadi rezeki ketika dikuasai oleh seseorang dan akan menjadi tanggung jawab atas kepemilikannya. Pemahaman ini harus menjadi bekal bagi setiap pasangan yang membangun mahligai

rumah tangga agar memiliki arah yang jelas dalam perencanaan keuangannya. Bahkan dengan berumah tangga seharusnya menjadi spirit baru untuk menggapai kesejahteraan, bukan saja 1 individu (lajang), namun kesejahteraan bersama keluarga.

Surah An-Nisaa' ayat 1, *"Hai sekalian manusia, bertakwalah kepada Tuhan-mu yang telah menciptakan kamu dari seorang diri, dan dari padanya Allah menciptakan pasangannya; dan dari pada keduanya Allah memperkembang biakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. Dan bertakwalah kepada Allah yang dengan (mempergunakan) nama-Nya kamu saling meminta satu sama lain, dan (peliharalah) hubungan silaturrahim. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasi kamu."*

Surah Ar-Ruum ayat 21, *"Dan di antara tanda-tanda kekuasaan-Nya ialah Dia menciptakan untukmu istri-istri dari jenismu sendiri, supaya kamu cenderung dan merasa tenteram kepadanya, dan dijadikan-Nya di antaramu rasa kasih dan sayang. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda bagi kaum yang berfikir."*

Kebanyakan pasangan yang menikah, senangnya mencari jawaban atas persoalan yang dihadapi, bukan mencari penyebab. Sehingga kadang-kadang, jawaban yang ditemukan, temporer (sementara) sifatnya, bahkan palsu. Contoh, seorang yang rumahnya tergenang air. Kondisi demikian jangan hanya mengambil kain pel. Tapi lihat, dari mana penyebab genangan itu? Mungkin gentengnya yang bocor, talang air yang retak, atau saluran air yang mampet, maka

perbaiki semua itu. Insya Allah, genangan air bisa teratasi permanen, bukan temporer.

Untuk urusan kehidupan, penyebab segala masalah adalah perbuatan kita yang berlumur dosa, maksiat, atau karena kita kurang dalam beribadah. Faktor lainnya, hanya sebagai lanjutan saja, atau wasilah. Karenanya, perbaiki diri dan ibadah, niscaya kehidupan ini akan membaik. So, fokuskan pada perbaikan diri.

Gaya Hidup Menjadi Biaya Hidup

Banyak latar belakang mengapa seorang perempuan harus bekerja, kendati dirinya sudah berkeluarga dan suaminya juga memiliki penghasilan. Ada perempuan bekerja bukan semata-mata tuntutan kebutuhan keuangan keluarga, namun karena keinginan untuk mengaktualisasikan diri.

Hiruk-pikuk masyarakat perkotaan, telah merubah cara pandang dan gaya hidup seseorang, bahkan tak jarang menyeretnya pada keadaan keuangan yang akhirnya mendesak menjadi biaya hidup. Sudah bertahun-tahun berumah tangga, sampe dimana keuangan Anda? Jangan sampe *finish* (mewaris) meninggalkan utang.

Perempuan, baik sebagai wanita karier maupun ibu rumah tangga, umumnya ditunjuk sebagai "menteri keuangan" di rumah, dalam 10 tahun terakhir, aset apa yang sudah dimiliki dari investasi yang sudah dilakukan? "Apakah uang Anda ada tersimpan Rp100 juta?" Jika pertanyaan-pertanyaan tersebut dijawab tidak, marilah kita evaluasi bagaimana

uang Anda mengalir dalam 1 bulan. Sebelum membangun aset dan menengok neraca keuangan Anda, sebaiknya perbaiki dulu cashflow rutin yang biasa dijalani (*Lifestyle Financial Check Up!*);

1. Jika perempuan bekerja atau berbisnis

Banyak latar belakang mengapa seorang perempuan harus bekerja, kendati dirinya sudah berkeluarga. Bukan semata-mata tuntutan kebutuhan keuangan keluarga, mungkin juga karena pendidikan yang cukup tinggi (sarjana misalnya), atau tuntutan dari keluarga orangtua yang menghendaki anaknya bekerja. Tapi tak jarang pula keinginan bekerja muncul karena istri melihat di lingkungannya (keluarga/teman) semua bekerja, ibu dan kakak wanitanya bekerja semua, sehingga ia merasa aneh jika tak bekerja. Jadi ia bekerja karena memang ia merasa harus bekerja.

Apapun alasan bekerja itu dilakukan bagi perempuan yang sudah menikah, apabila Anda pekerja sebaiknya mempertimbangkan pengeluaran tambahan akibat aktivitas ekstra tersebut.

Hari Senin–Kamis:

Umumnya makan siang bersama teman-teman kantor. Kalau saja setiap minggunya bisa berhemat sebesar Rp50.000,- s.d. Rp100.000,- artinya 3 hari membawa makanan dari rumah, jadi hanya 1-2 kali makan di luar anggaran rumah untuk variasi, berarti ada anggaran yang bisa ditabung minimal

Rp200.000,- setiap bulannya. Jika Anda pebisnis, maka pasti ada anggaran yang disisihkan dari usaha yang dilakukan sebagai kompensasi dari kegiatan ekstra tersebut.

Hari Jumat (pertemanan):

Social networking (pertemanan), untuk profesi tertentu bahkan menuntutnya. Umumnya sore hari janji untuk kongkow-kongkow bersama teman di kafe. Sekedar ngopi atau bahkan makan. Jika saja kongkow-kongkownya sebulan sekali, biar tetap gaul dengan temen-teman; berarti sudah menghemat Rp200.000,-. Aktivitas ini juga bisa diganti dengan aktivitas sosial dan mengalokasikan dana tersebut menjadi sedekah Anda, terlepas sebagai pekerja kantoran atau pebisnis.

Hari Sabtu atau Minggu:

Tidak bekerja. Inilah saatnya bercengkrama dengan keluarga. Jalan-jalan atau bahkan kesempatan untuk belanja bersama. Anggaran untuk kebutuhan ini umumnya sudah dibudgetkan, namun acaranya biasa ditambah dengan makan-makan dan minum, karena waktunya lebih panjang. Tidak semua kegiatan di luar rumah akan menimbulkan biaya yang besar, tapi tentunya kurang nyaman bila di suasana santai tersebut Anda mengekang keluarga dengan dalih anggaran.

Padahal jika demikian jalan-jalan dengan anak-anak menjadi sebulan 2 kali saja atau bahkan hanya 1 kali namun berkualitas. Sebagai pengganti bisa digantikan dengan membuat acara di rumah, bisa mengajak anak-anak ikut

belajar masak, belajar berkebun, belajar internet, menyediakan mainan yang mendidik, membaca sambil menyajikan makanan-makanan kesukaan mereka, dll. Lumayankan bisa menghemat sebesar Rp300-500 ribu per bulan.

Kompensasi bagi perempuan yang melakukan aktivitas tambahan selain sebagai ibu rumah tangga, umumnya menggunakan hari libur sebagai hari keluarga. Pada saat itu pula berbagai tuntutan biaya muncul sebagai pengganti waktu yang digunakan. Untuk itulah diperlukan cara-cara yang bijak, karena gaya hidup akan menjadi biaya hidup. Tanpa mengurangi tujuan utamanya untuk berlibur, anggaran yang ditetapkan dapat memandu Anda mencapai tujuan keuangan yang sebenarnya. Pahami pula *Money & Man Characters* Anda dan anggota keluarga lainnya, sehingga suasana di rumah tetap harmonis.

2. Jika perempuan hanya jadi ibu rumah tangga

Hari Senin–Jumat:

Mengantar anak sekolah (ada juga yang sampai hari Sabtu). Sambil menunggu ngobrol dengan ibu-ibu lainnya. Beragam aktivitas untuk mengisi waktu menunggu, ada yang menawarkan dagangan, menawarkan makanan dan minuman, atau juga lebih trendy lagi jika nongkrong di kafe, karena jika pulang ke rumah terasa tanggung. Tak terasa pengeluaran bisa sampai Rp50.000,- Biar bisa berhemat; antar jemputnya tepat waktu saja, tidak usah banyak kongkow.

Cukup sesekali saja untuk pergaulan. Berarti bisa berhemat Rp250.000,- dalam sebulan.

Hari Sabtu dan Minggu:

Sama seperti halnya wanita karier, di akhir pekan, jika anak-anak dan suami libur, inilah waktunya untuk bercengkrama dengan keluarga. Biasanya acara juga diselengi dengan jalan-jalan dan acara di luar rumah dan biasanya ditambah dengan makan-makan dan minum, karena waktunya lebih panjang, jika dilakukan hanya sekali sebulan atau 2 kali, lumayan bisa menghemat sebesar Rp300-500 ribu per bulan.

Baik ibu bekerja maupun hanya kerja di rumah, dalam satu bulan dapat menghemat uang minimum hingga Rp500-750 ribu. Walaupun aktivitas setiap orang berbeda, namun gambaran tersebut bisa menginspirasi untuk melakukan segala sesuatu sesuai kebutuhannya. Dan bila setiap bulannya bisa konsisten menyisihkan Rp500.000,- saja dengan memangkas kegiatan yang dapat memicu pengeluaran, dalam 10 tahun aset investasi Anda mencapai Rp116 juta (dengan catatan hasil investasi rata-rata tahunan 12% selama 10 tahun).

Tentunya, diperlukan adanya kerja keras dan disiplin yang tinggi untuk menumbuhkan kebiasaan menabung, apalagi godaan gaya hidup dan lingkungan yang sulit untuk diabaikan. Sehingga uang yang seharusnya dapat kita sisihkan setiap bulan secara rutin selalu habis tak tersisa.

Saat ini, untuk berinvestasi cukup mudah, karena banyak pihak yang siap membantu, baik lembaga profesi maupun

lembaga keuangan & manajer investasi. Agar investasi terarah dan sesuai tujuan, jangan segan meminta bantuan tenaga profesional penasehat keuangan (*financial advisor*), baik yang terspesialisasi seperti penasehat investasi (*investment advisor*), atau yang memiliki keahlian umum seperti perencana keuangan (*financial planner*).

Money & Man Character [MMC] Quadrant™

Apa yang Anda rasakan setiap memasuki akhir bulan alias tanggal tua? Jika sebagai *employee* (pekerja), pastinya kebanyakan dari Anda sedang bingung karena keuangan semakin menipis bahkan habis, sedangkan tanggal gaji masih jauh dan akhirnya akan menggunakan pilihan terakhir yaitu gali lobang tutup lobang. Maksudnya memilih utang dengan harapan ketika gaji diterima dapat dilunasi.

*“Dominance, Influence, Steadiness dan Compliance
mengungkapkan bagaimana kepribadian
seseorang merespon lingkungannya.”*

Uniknya, disaat kejadian itu dialami masih muncul pertanyaan, “Gua beli apa aja sih kemaren-kemaren, kok udah tinggal segini lagi duitnya? Cepet bener ni duit abisnya.” Akhirnya timbul rasa kesal dan menyesal karena telah menya-nyiakan uang dari hasil keringat sendiri, untuk hal-hal yang hanya sekedar keinginan atau bahkan memenuhi kebutuhan namun di luar rencana.

Tanpa disadari terkadang Anda merasa keputusan-keputusan keuangan dihantui perasaan benar atau salah, sulit konsisten atau kurang disiplin terhadap apa-apa yang sudah direncanakan. Belum lagi bila sudah berpasangan (menikah), keputusan-keputusan terkadang sulit dihasilkan karena tarik ulur pasangan. Di saat itulah perlu memahami karakter masing-masing dan pengaruhnya terhadap pengelolaan keuangan [*Money & Man Characters*].

Dominance, Influence, Steadiness dan *Compliance* tidak mengungkapkan tipe kepribadian (*core personality type*), tapi mengungkapkan bagaimana kepribadian seseorang merespons lingkungannya. Pada tahun 1926, profesor psikologi dari Harvard University, William Moulton Marston yang terkenal dengan sebagai penemu *Lie Detector*, mengembangkan teori ini untuk menjelaskan respon emosional seseorang, yang dipublikasikan melalui sebuah buku berjudul *The Emotional of Normal People*. Setelah publikasi tersebut, banyak penelitian dan literatur serupa yang dikembangkan.

Pada abad 20, tepatnya tahun 2000, Robert Kiyosaki juga meluncurkan Buku *Cashflow Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom*. Buku yang ditulis dengan Sharon Lechter, CPA sebagai sekuel *Rich Dad, Poor Dad*. Di dalam buku tersebut, membahas kuadran arus kas (*Cashflow Quadrant*): kotak yang terdiri dari huruf "E", "S", "B", dan "I." Kuadran arus kas itu sendiri hanya sebuah alat ilustratif untuk menunjukkan perbedaan antara karyawan, wiraswas-ta/pemilik bisnis kecil atau profesional, pemilik bisnis (tidak secara langsung terlibat dalam sehari-hari operasi perusahaan), dan investor.

Kiyosaki membahas perbedaan antara konsep dan ide-ide karakteristik dari masing-masing kuadran. Empat Quadrant itu adalah sebagai berikut:

- E: Pekerja – Mereka yang mengubah waktu dan usahanya menjadi uang. Ketika Anda tidak bekerja, maka tidak ada pendapatan. Anda bekerja untuk uang.
- S: Profesional – Mereka yang bekerja untuk diri sendiri dan bebas mengatur waktu, namun usaha Anda sangat bergantung pada pekerjaan Anda sendiri. Anda bekerja untuk uang.
- B: Pemilik bisnis – Mereka berusaha bersama yang lain dan mengendalikan bisnisnya untuk mendapatkan hasil. Uang bekerja untuk Anda.
- I: Investor – Mereka yang mendapatkan hasil dari usaha-usaha orang lain. Uang bekerja untuk Anda

Rich Dad's CASHFLOW Quadrant lebih fokus pada pendapatan pasif dengan cara mencari peluang investasi, seperti real estate dan bisnis dengan tujuan akhir dapat membangun kekayaannya dengan cara berinvestasi. Kiyosaki mendefinisikan "asset" sebagai sesuatu yang memberikan cash inflow, seperti properti sewa, bisnis dan "kewajiban" sebagai hal yang menggunakan uang tunai.

Cashflow quadrant memberikan paradigma baru bagi dunia intelektual, bisnis, dan sumber daya manusia di Indonesia. Ia memberikan pemahaman bagi banyak kalangan dan cukup menyentak. Dan berhasil membangun paradigma bahwa mencari uang bisa dilakukan dengan sejumlah cara

selain menjadi pegawai. Empat kuadrannya memberikan gambaran jelas bagaimana uang bisa diperoleh.

Money & Man Character [MMC] Quadrant, lebih memadukan konsep bagaimana uang dan karakter seseorang begitu kuat dan berpengaruh. Tak sedikit kasus terjadi dalam investasi karena pelakunya kurang memahami karakter pribadi, atau bahkan seorang pekerja yang tidak berhasil membangun asetnya dan mengurungkan niatnya berinvestasi karena karakternya lebih kuat di zona aman dan nyaman (*steadiness*), pekerjaanlah yang menjadi sandaran satu-satunya sebagai sumber keuangan. Celaknya bila pekerja ini tidak berhasil mencapai kemakmuran finansial namun menyisakan utang piutang, untuk menutupi kebutuhan keuangan dan keinginan konsumsinya. Dengan pemahaman karakter inilah diharapkan Anda dapat melejitkan potensi diri dan potensi keuangan.

Dalam sejarah kita mengenal salah satunya Abu Hanifah, salah satu fuqaha (ahli hukum Islam) yang bernama lengkap Al-Nu'man ibn Tsabit al-Zutha al-Farisi. Ia adalah golongan Tabi'in yang lahir di Kufah tahun 80 H. Dia lahir dari keluarga pedagang (*self employee*), belajar berdagang dan menjadi pedagang sejak dia belia. Artinya dia juga memulai dari bagian kiri – khususnya quadrant S yaitu sebagai pedagang. Sampai meninggalpun Imam Abu Hanifah masih sebagai pedagang.

Hanya saja dia pedagang yang berhasil mengelola karakter dan keuangannya dengan baik, sebagai mudharib (*self employee*) maupun sebagai investor atau pemilik bisnis

(*sahibul mal*) saat bersyirkah. Beliau ber-syirkah dengan orang-orang kepercayaan untuk menjalankan usaha dagangnya. Salah satu rekannya Hafsh ibn Abdurrahmah yang bersyirkah dengan beliau selama 30 tahun. Dari mitra syirkah yang amanah dalam menjalankan usaha beliau inilah karakter unggul Abu Hanifah dalam berdagang banyak diceritakan, dan menjadi contoh bagi para pedagang muslim generasi berikutnya.

Kemakmuran finansialnya ditunjukkan dengan secara rutin bersedekah mencapai 20 Dinar Emas setiap bulan (setara Rp30 juta di tahun 2014 ini). Dengan kecukupan penghasilannya, Abu Hanifah juga menjadi ulama yang tidak mau menerima gaji dari penguasa pada zamannya sehingga fatwa-fatwa dia bersih dari intervensi.

Dari gambaran itulah jelas bahwa pemahaman karakter diri dan potensi pribadi (*MMC quadrant*), akan membantu membangun serta mengembangkan aset. Tanpa harus bersusah payah pindah kuadran atau mengubah karakter yang sudah terbentuk, namun berusaha memahami dan mengoptimalkannya.

Diagram berikut mudah-mudahan membantu Anda mengenali potensi diri sekaligus menjaga sisi lemahnya;

Dominance Style Si Bussiness Owners (D)

Jangan heran bila menemui karakter spontan suka dominan memimpin (sok ngatur). Dalam mengambil keputusan seperti *fast and furious*, dan biasanya terlihat saat *shopping*

menggesek kartu kredit atau mengambil keputusan berutang yang nekat sekali pun *over budget*. Jika harus berhadapan dengan cicilan rutin atau belanja sesuai anggaran menjadi hal yang memberatkan bagi dirinya karena tipikal dia tidak sabaran, atau terlihat *to the point* dalam komunikasi dengan Anda.

Orang-orang yang masuk dalam model ini adalah mereka yang suka mengendalikan lingkungannya, serta senang menggerakkan orang-orang di sekitarnya. Mereka berkepribadian yang tidak suka bertele-tele, juga senang mengambil peran penting, pembuat keputusan, *problem solver*, dan melaksanakan berbagai hal.

Pribadinya cenderung menyukai posisi sebagai pimpinan. Maka ketika memerintah cenderung memimpin dengan tangan besi (menghendaki otoritas tinggi), *demanding*, dan kurang memiliki kesabaran serta empati.

Ketika orang-orang dari model ini termotivasi secara negatif, maka dapat menjadi seorang pembangkang (*rebels*). Tak heran bila tipe ini cepat menjadi bosan dengan suatu rutinitas. Apalagi kecenderungannya kurang menyukai detail atau bertele-tele. Pemikirannya cenderung melihat *big-view picture* (*dreamer*) dan *visioner*.

Mereka yang bertipe D ini menyukai tantangan dan berani mengambil risiko. Untuk itu, keputusan keuangan akan mudah dibuat tanpa memperhatikan aspek-aspek faktual atau situasi keuangan yang ada.

Untuk menciptakan lingkungan motivasi yang tepat pada model kepribadian seperti ini, diperlukan perhatian terhadap hal berikut:

- Pesan harus jelas, dan langsung pada pokok pembahasan ketika berinteraksi. Jika membuat perencanaan keuangan dan menghadapi karakter seperti ini, maka logika dan angka-angka yang analitis (detail) tidak akan direspons dengan sempurna, karena cara pandangnya sederhana namun *visioner*. Untuk itu sebaiknya diringkas atau bahkan dibuatnya lebih sederhana dengan ilustrasi-ilustrasi yang menyentuh kesadaran visualnya.
- Bila berkomunikasi dengan pasangan yang seperti ini, hindari hal-hal yang terlalu individual atau berbicara terlalu banyak yang tidak ada hubungannya dengan topik yang dikomunikasikan. Hindari pula penyampaian yang terkesan mendikte atau memerintah, tapi lebih memberikan pilihan atau rekomendasi dan saran. Karena potensi dirinya yang lebih suka mengatur dan pembuatan keputusan. Kewajiban yang harus ditunaikan hanya membiarkan dia tahu apa yang Anda harapkan darinya (*endorser*). Jika ternyata dalam hal keuangan Anda harus mengarahkan/memandunya, berikan kesempatan untuk mengambil keputusan, namun tetap kontrol keuangan (analisis rasional) berada dalam kendali Anda.
- Terimalah keinginannya untuk suatu variasi dan perubahan. Berikan jangka waktu atau batasan terhadap keputusan keuangan tersebut agar tidak lepas kendali. Memberikan alasan kekurangan uang tidak menyelesaikan persoalan yang ada, namun jika mungkin, berikan tantangan-tantangan baru, misalnya bagaimana mendapatkan pendapatan yang lebih besar lagi daripada mengekangnya

dalam anggaran dan menderita dengan penghematan. Berikan kesempatan pada karakternya yang dominan untuk mengarahkan yang lain atau meminta nasihat-nasihat cerdas. Apabila diputuskan untuk mencicil berupa utang, maka tuntutan pula (tantang) dengan kompensasi kinerja yang lebih produktif atau hasil lebih tinggi dari yang sudah ada dengan penambahan keuangan yang dilakukan. Misalnya menuntut kinerja investasi lebih tinggi untuk menutup kewajiban mencicil utang yang sudah fixed (flat) nilainya.

- Tidak disarankan untuk menantanginya dalam berkonflik, atau berspekulasi dalam perencanaan keuangannya. Namun manfaatkan keberaniannya untuk mendorong perubahan-perubahan dan perkembangan investasi dan usaha keluarga. Jika karakter dominan ini lebih cenderung dimiliki pasangan perempuan, suami yang mengekang ruang gerak karakternya hanya akan memendam konflik dalam rumah tangga. Berilah apresiasi dan kesempatan sesuai dengan potensi karakternya dan bekerja sama, misal dalam hal keuangan maka diberikan kebebasan mengelola namun sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan suami. Membatasinya (menganggarkan) bukan berarti mengekang, namun memanjakannya juga bukan berarti membebaskan keputusan keuangannya tanpa kendali. Karena dampak dari keputusan-keputusan pasangan ini akan memengaruhi keuangan keluarga. Bila berbisnis dan menjadi pengusaha atau berinvestasi, tipikal agresif ini bisa menjadi motor penggerak kemajuan,

namun jangan sampai keberaniannya tanpa kendali apalagi usaha yang disertai dengan utang, sehingga tidak menimbulkan konflik dikemudian hari dengan mewarisi utang.

Influence Style Si Self Employee (I)

Anda suka menawar harga sekali pun barang itu dibutuhkan? Bahkan dengan sabar berkeliling ke berbagai outlet (toko) hanya untuk memastikan membeli dengan harga yang terbaik dan puas menawar. Bahkan cenderung posesif jika sudah memiliki pengalaman atau loyalitas terhadap suatu merek. Terkadang harga murah atau mahal bukanlah yang menjadi pertimbangan, karena dirinya tidak suka terburu-buru dalam mengambil keputusan. Keputusan keuangan banyak didasarkan oleh suasana hatinya, walaupun sikapnya posesif dan terprediksi namun sesekali ia tampak lebih mudah mengeluarkan uang, karena karakter ini lebih mudah dipengaruhi dan memengaruhi.

Orang-orang dengan model ini adalah mereka yang suka bergaul, ekstrovert, dan senang berada pada lingkaran pertemanan yang luas, serta benar-benar menikmati berada bersama teman atau lingkungannya. Cenderung tidak suka menyelesaikan sesuatu atau bekerja sendirian (*single fighter*) dan lebih suka berhubungan dan bekerja dengan orang-orang, namun tetap menjunjung profesionalitas serta kompetensi atau peran dirinya sebagai individu yang mandiri (*self employee*) serta spesialis.

Tipe ini memiliki empati yang tinggi dan mudah melibatkan perasaan ketika menjalankan aktivitasnya. Pribadinya penuh optimisme, antusias, dan cenderung memiliki sifat dasar yang riang. Meskipun demikian, tipe ini bukan yang paling tepat ketika harus mengerjakan tugas-tugas dengan tuntutan ketelitian tinggi, seperti akuntansi dan keuangan. Untuk itulah, ia akan memerankan peran gaul atau bekerja samanya untuk menyempurnakan apa yang menjadi kebutuhan/keinginannya dan tetap berperan menjadi *best promotor* untuk gagasan-gagasan baru atau terobosan keuangan.

Untuk memberikan motivasi bagi tipe ini, kita bisa melakukan hal-hal berikut:

- Berikan waktu untuk berinteraksi dan mendengarkan aspirasinya.
- Buka kesempatan untuk membangun relasi dan berhubungan dengan orang lain dari beragam latar belakang, karena sesungguhnya ia memiliki potensi manajer (organisator) yang baik, sekaligus menjadi leader yang empati (memahami keinginan tim atau bawahannya).
- Sekali pun dapat bekerja mengatur dan bekerja sama, namun tetap harus memberikan bimbingan dan arahan yang jelas—termasuk deadline, sebab tanpa panduan ini sering kali “ngelantur” dan tidak mampu menyelesaikan pekerjaan tepat waktu.
- Fungsikan dirinya sebagai negosiator/komunikator untuk menyederhanakan masalah-masalah keuangan yang rumit, atau terlalu sederhana.

Steadiness Style Si Employee (S)

Pernah belanja bersama pasangan ke supermarket? Jika dia sudah belajar perencanaan keuangan, umumnya akan membawa catatan kecil untuk perencanaan belanja dan sudah memperhitungkan anggaran yang akan dikeluarkannya. Dia tidak akan mudah tergoda diskon bila yang akan dibelinya tidak masuk dalam perencanaan. Jika dihadapkan pada pilihan pun lebih cenderung untuk saling menggantikan (substitusi) kebutuhan yang satu dengan kebutuhan yang lain. Jika diajak berhemat, pasangan model ini lebih bisa untuk berdisiplin dan menjalankan perencanaan yang sudah disepakati. Ia lebih suka di zona nyaman dan dipandu oleh anggaran keuangan yang pasti.

Tipikal kepribadian ini cenderung *introvert*, *reserve*, dan *quiet*. Mereka adalah orang-orang yang lebih suka melakukan sesuatu secara sistematis, teratur dan bertahap. Juga cenderung menyukai sesuatu yang berjalan dengan konsisten, dapat diprediksi dan lingkungan kerja yang stabil dan harmonis. Mereka tergolong pribadi yang sabar, dapat diandalkan dan cenderung memiliki loyalitas yang tinggi.

Pada sisi lain, mereka termasuk golongan yang kurang menyukai perubahan radikal dan bersifat mendadak. Juga cenderung terpaku pada sistem yang sudah berjalan (*follower*) daripada membuat sebuah terobosan baru, sehingga kurang terdorong untuk melakukan inovasi yang bersifat radikal. Ketika dirinya mengalami demotivasi, cenderung akan lebih kaku, resisten dan kemudian melakukan perlawanan secara pasif.

Untuk menciptakan iklim yang positif dalam berkomunikasi dengan model *steadiness*, kita bisa melakukan hal berikut:

- Berikan kesempatan untuk bekerja sama dalam tim untuk mencapai hasil yang diinginkan.
- Berikan arahan-arahan yang spesifik dan sistematis.
- Ketika melakukan perubahan, pastikan dengan prosedur yang sistematis, langkah-demi-langkah dan yakinkan bahwa kekhawatiran dan kecemasan mereka tidak akan terjadi, karena kebutuhan terhadap rasa aman cukup tinggi.
- Yakinkan bahwa Anda telah telah berpikir matang sebelum memutuskan perubahan. Berikan kesempatan atau ruang untuk menyelesaikan masalah jika terjadi secara bertahap.

Conscientiousness/Compliant Style Si Investor (C)

Agar investasi tidak meninggalkan (mewarisi) utang, maka peran pengendali keuangan diperlukan. Orang-orang dalam kategori ini termasuk pribadi yang mengutamakan akurasi dan ketelitian. Cenderung menyukai sesuatu yang direncanakan dengan matang dan bersifat menyeluruh, dengan analisa-analisa dan logika yang dapat dipahaminya. Tipe ini juga cenderung menyukai pekerjaan yang mengacu pada prosedur dan standar operasi yang baku, dia akan nyaman dengan perencanaan keuangan dan anggaran yang telah ditetapkan, serta bisa bersabar untuk mencapai tujuan keuangan jangka panjang dengan investasi yang rutin.

Mereka yang masuk dalam karakter ini adalah pemikir yang kritis dan suka melakukan analisa untuk memastikan akurasi dan menemukan fakta empiris, dan cenderung menolak keputusan spontan atau terlalu *responsive*. Jika dihadapkan pada keputusan keuangan, maka dia sudah mempertimbangkan secara rinci untuk keputusan-keputusan yang diambilnya. Sehingga bila ia sebagai pemodal dan berinvestasi akan lebih cermat memilih dan mempertimbangkan instrumen keuangan apa yang tepat dan sesuai dengan perencanaan keuangannya.

Untuk mengembangkan investasi dan usaha, pertimbangan yang terlalu mendalam dan banyak mengkhawatirkan risiko yang akan dihadapi cenderung mempersulit pengembangan aset. Untuk itulah diperlukan kerja sama yang baik dengan karakter dominan yang lebih siap untuk mengambil keputusan dan berani mengambil risiko. Jika karakter ini Anda ajak ke supermarket, maka ia akan banyak membandingkan produk dan merek serta harganya. Bahkan tak jarang meneliti sampai ke kandungan serta manfaat apa yang bisa diperoleh dari produk yang dia beli.

Karakter ini harus berlatih untuk membiasakan diri pada investasi yang berisiko tinggi namun terukur. Misalnya sebelum berinvestasi langsung di bursa saham pasar modal, mulailah dengan berinvestasi memilih reksa dana saham yang dikendalikan oleh manajer investasi. Jika berinvestasi di sektor riil, maka sebaiknya memilih perusahaan atau usaha-usaha yang sudah mapan dan memiliki pangsa pasar yang jelas, bahkan jangan segan untuk menjadi pengikut pada

usaha-usaha yang telah berkembang lebih dahulu, misalnya *franchise*.

Bukti-bukti laporan keuangan yang disajikan akan sangat membantu mengambil keputusan. Namun jika Anda merasa cenderung seperti karakter ini, hindari sikap melegitimasi diri dengan karakter yang cenderung terfokus pada keteraturan tanpa inovasi, karena pribadi dalam model ini cenderung skeptis terhadap gagasan-gagasan baru yang radikal. Juga agak enggan menerima proses perubahan yang mendadak (*dependent*). Bahkan apabila termotivasi secara negatif (*demotivasi*), cenderung akan menjadi sinis atau sangat kritis dan frontal.

Agar optimal berkomunikasi dengan pasangan dalam model ini:

- Memberikan tugas di mana terdapat kesempatan untuk menunjukkan keahlian atau potensi yang dimilikinya, misalnya sebelum keputusan diambil, karakter ini diberikan kesempatan untuk meneliti secara saksama, sehingga keputusan yang diambil bisa saling menguatkan.
- Memberikan tugas yang menuntut akurasi dan ketelitian. Umumnya pasangan yang memiliki komunikasi baik akan memainkan peran masing-masing untuk mencapai tujuan keuangannya. Dalam berinvestasi, karena adanya risiko keuntungan dan kerugian, maka diperlukan kecermatan dalam menentukan instrumen yang sesuai dengan kondisi keuangan dan toleransi terhadap risiko. Karakter ini akan membantu "menyelamatkan" keuangan Anda dari kebangkrutan atau terjebak utang yang memberatkan.

- Memberikan tugas yang membutuhkan perencanaan yang matang dan bersifat komprehensif. Jika keuangan keluarga dirasakan kurang berkembang dengan baik karena direncanakan dengan serampangan, bekerja samalah dengan karakter ini untuk merincikan perencanaan keuangan keluarga. Jadikanlah informasi-informasi yang disampaikannya sebagai pengendali keputusan keuangan dan risiko yang akan dihadapi.
- Ketika memberikan instruksi, harus disertai dengan data dan argumen yang rasional dan disajikan secara sistematis. Terkadang jika pasangan yang menjadi lawan komunikasi yang *to the point* atau tidak suka bertele-tele, intruksi atau argumen yang terlalu emosional akan menyulitkan untuk meyakinkan atau mengambil kesepakatan, maka sebaiknya berilah ilustrasi atau rujukan pengalaman yang pernah dimiliki, setidaknya fakta tersebut dapat membantu mempertegas instruksi.
- Karena pertimbangannya selalu menghendaki detail, sebagai investor dengan akurasi harus didorong untuk mampu mengambil keputusan-keputusan cepat. Karena menunda-nunda juga akan berdampak pada situasi keuangan yang kurang menguntungkan. Untuk itulah diperlukan kerja sama antar pasangan ini dalam keputusan-keputusan keuangan yang sulit.

Lembar Evaluasi

Setiap orang berpotensi pada keempat karakter tersebut, berapa persentase pada Anda?



D = * dibagi 4 =% Interpretasi kuasa/berani mengambil risiko bisnis
I = * dibagi 4 =% Interpretasi ekspresif/gaul/mudah terpengaruh
S = ** dibagi 4 =% Interpretasi *amiable*/harmoni/*supportive*/suka keteraturan
C = ** dibagi 4 =% Interpretasi *analitical*/pemikir/cermat

* Pembobotan nilai untuk 50 **saya tidak seperti itu**; 100 **kadang-kadang seperti itu**; 200 **saya seperti itu**. Isi dengan nilai yang paling mewakili Anda total nilai D+I = 200*, S+C = 200**. Contoh jika D = 50 maka I = 150



Money & Man Characters [MMC] Quadrant™

Dengan analisis sederhana Anda dapat menilai potensi masalah/konflik baik pada diri sendiri maupun pasangan Anda atau anggota keluarga lainnya dari keempat karakter tersebut, caranya? Perhatikan bila hasil penilaian tersebut menghasilkan:

D Tinggi – S Tinggi (30-50%)

Jika D tinggi dan S tinggi, maka I dan C-nya akan rendah. Karakter ini sering mengalami konflik setiap waktu. Kondisi

tertentu ia bisa berhemat dan dapat menggunakan keuangan sesuai dengan anggaran dan nyaman dengan perencanaan yang dilakukan, namun di sisi lain ia dihadapkan oleh kesalahan-kesalahan mengambil keputusan yang cepat, karena kurang cermat (S tinggi maka C rendah) dan S yang tinggi yang tidak menyukai tantangan atau kurang berani mengambil risiko terkadang menjadi berani (D tinggi), sehingga ia sering dihadapkan keadaan frustrasi. Di sinilah peran pasangan untuk menyeimbangkan dan berbagi peran.

Di zona konflik ini, ada sisi yang membuat Anda berani untuk berargumentasi/berkonflik atau mengambil risiko, tetapi setiap kali hal tersebut terjadi, kemudian diakhiri rasa bersalah. Apalagi karakter S yang tinggi umumnya tertutup. Jika dilihat dari sisi positif malah keadaan yang berseberangan ini menjadi kekuatan mendorong dan mengendalikan. Apalagi Anda telah memiliki pasangan, karena akan memiliki satu titik kesamaan yang bisa menjadi dasar untuk memperkuat satu sama lain, bukan menjadi titik lemah. Begitu pun jika ada poin perbedaan yang tinggi dan berseberangan seperti D tinggi dan S tinggi ini, masing-masing dapat memanfaatkannya sebagai keunggulan satu sama lain. Contoh, jika Anda berani dan selalu ingin cepat mengambil keputusan, sementara pasangan Anda lebih cermat dan berhati-hati dalam memutuskan sesuatu, maka bekerja samalah untuk mengambil keputusan yang cepat dan cermat, keputusan yang berani dengan perhitungan yang tepat.

Sebagai pekerja, Anda terkadang memiliki keinginan-keinginan besar untuk memiliki usaha sendiri. Tidak perlu

pindah kuadran, karakter ini siap mengambil risiko dan mengendalikannya dengan berbagi risiko dengan investor atau pemilik modal lainnya, umumnya dikenal dengan akad syirkah (isytirak/kerja sama) atau *risk sharing*. Memiliki saham atau penyertaan modal dalam suatu usaha (pemilik bisnis), mungkin dapat menjawab keinginan-keinginan Anda untuk mengembangkan aset pribadi, tanpa harus menanggalkan status sebagai *employee*.

I Tinggi – C Tinggi (30-50%)

Jika I tinggi dan C tinggi, maka D dan S-nya akan rendah. Kelebihan karakter ini bisa memiliki pertemanan yang berkualitas. Tak heran bila dipercaya untuk mengelola investasi, dia akan menjadi mudharib (pengelola) yang dapat diandalkan bahkan dia bisa menjadi seorang profesional yang dapat diandalkan. Namun dia memerlukan dorongan yang kuat dari sahibul mal (pemilik modal) yang sepenuhnya menanggung risiko atas pekerjaan yang telah dilakukannya untuk mendorong bisnis yang lebih maju.

Umumnya investasi yang dilakukan dengan akad mudharabah (bagi hasil). Sikapnya yang cermat dapat diandalkan untuk “menjual” kemampuan dirinya (*skill*). Anda bisa menjadi penasihat yang baik dan menjadi profesional yang cermat untuk para pelaku bisnis maupun para pekerja yang memerlukan pendapat ahli. Optimalkan kemampuan dan pengalaman Anda untuk bekerja sama mendorong percepatan usaha (bisnis), serta mengatasi risiko-risiko bisnis.

Konflik yang sering kali muncul adalah keadaan *do the fun way* yang menghendaki aturan lebih fleksibel dengan *do the right way* yang menghendaki aturan lebih kaku. Bila berhubungan dengan keputusan keuangan atau perencanaan keuangan, terkadang pengaturan dan peraturan tidak nyaman untuk dijalankan secara ketat dan disiplin, ibarat pemenuhan kebutuhan dan keinginan. *Do the fund way* lebih cenderung mengutamakan keinginan (*wants*), sementara nuraninya berbicara *do the right way* atau mengutamakan kebutuhan mendasar yang penting-penting saja (*needs*). C tinggi kadang dianggap kaku dan kolot, berbeda dengan I tinggi yang lebih moderat, walaupun tidak disebut agresif.

Dari pemahaman karakter diri ini, potensi-potensi masalah dapat dikenali (*achilles heel*), karena potensi tersebut bisa menjadi kelemahan sekaligus kekuatan, apabila dipahami dengan baik dan benar, terlebih bila Anda sudah memiliki pasangan hidup (*the power of couple*). Kata *achilles* berasal dari nama seorang ksatria dalam sebuah cerita Yunani Kuno, yakni kisah perang Troy. Ksatria ini menjadi simbol kekuatan yang tak terkalahkan, hingga akhirnya ditemukan kelemahannya yaitu dibelakang kaki di bawah lutut. Akhirnya sebutan *achilles heel* pun menjadi terkenal untuk menggambarkan kelemahan dibalik kekuatan karakter seseorang.

Ketika berhadapan dengan seorang tenaga penjual yang datang ke rumah menawarkan investasi, maka reaksi yang terjadi?

1. Antusias dan semangat dengan pengembangan usaha serta keuntungan yang tinggi. Risiko baginya hal yang wajar, sebanding dengan keuntungan yang tinggi. Ia akan terpengaruh oleh bukti nyata berupa hasil-hasil aset investasi. Laporan keuangan hanya disimakinya secara sepintas, hanya mencermati informasi yang menarik bagi dirinya tanpa menggalinya secara tuntas.
2. Yang muncul dibenak: Siapa dia? Apakah ada yang mengenal dan memiliki hubungan baik. Adakah pihak yang bisa dihubungi secara langsung dan terus-menerus untuk mengetahui perkembangan investasinya, dan seterusnya.
3. Reaksinya cenderung biasa-biasa saja, bahkan sesekali memastikan apakah dana yang dimilikinya cukup untuk berinvestasi, apakah investasi tersebut cukup aman. Adakah kesesuaian dengan perencanaan keuangan yang telah ditetapkan. Perlu kesabaran untuk meyakinkannya mengambil keputusan investasi.
4. Diskusi menjadi serius bila investasi yang disampaikan memiliki cukup informasi dan fakta-fakta yang nyata. Hasil bukan saja menjadi ukuran atau penilaiannya, namun baginya masuk akal atau tidak? Laporan keuangan akan dicermatinya, dan tak segan mengajak diskusi terhadap informasi-informasi yang belum ia pahami hingga puas.



BAGIAN KEDUA

Membahas tentang

- ❁ Apakah Keuangan Anda Sehat?
(*Wealth Management*)
- ❁ Mewarisi Harta, Bukan Utang (*Wealth Distribution*)
- ❁ Bersama Melindungi Risiko (*Wealth Protection*)

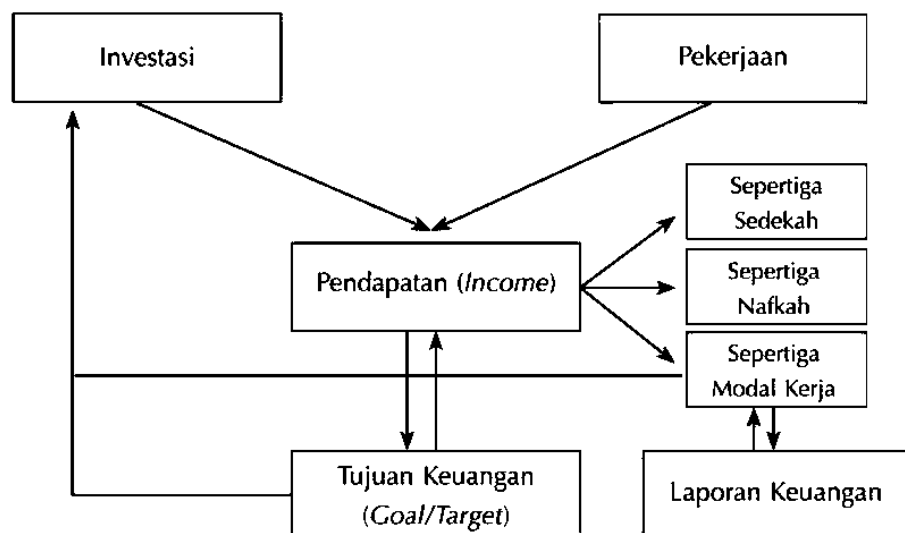




Apakah Keuangan Anda Sehat? (*Wealth Management*)

Investasi? Mewaris? Boro-boro terpikir, keuangan saat ini saja sudah pas-pasan. Tak jarang ungkapan itu muncul saat membahas topik investasi apalagi mewaris. Mungkin yang ada di benak Anda saat ini pertanyaan sehatkah keuangan saya? Jawaban seseorang cenderung menjawab dengan pendekatan yang sederhana; menyatakan sehat ketika merasa keuangan cukup serta dapat berinvestasi, dan menjawab tidak ketika pendapatan terbatas namun terasa banyak sekali kebutuhan yang ingin dipenuhi (sekali pun tidak mendesak).

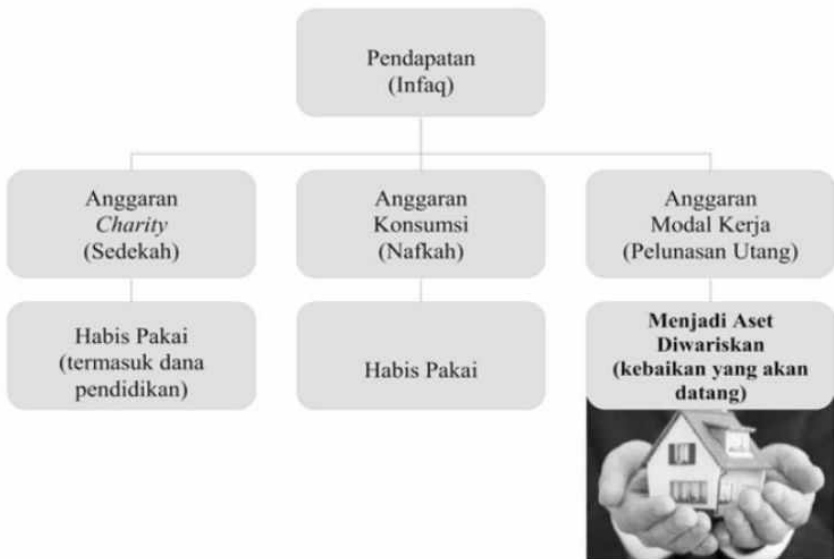
Dalam menganalisis kesehatan keuangan pribadi atau keluarga, seperti layaknya sebuah perusahaan, kita juga bisa menggunakan analisa rasio keuangan. Namun sebelum melakukan pengecekan terhadap kesehatan keuangan Anda, diperlukan data keuangan berupa neraca (*balance sheet*) dan *cash flow* (catatan kas)/laporan pengeluaran dan pemasukan. Seperti tergambar dalam alur berikut ini:



Bagaimana menyusun laporan kas, cukup melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran. Selisih pendapatan-pengeluaran akan menunjukkan angka surplus (kelebihan) atau defisit (kekurangan). Pencatatan yang terpenting dari kas ini ada tiga:

1. Pengeluaran konsumsi (makan minum, kebutuhan *toilet-ing* yaitu terkait "bersih-bersih, misalnya beli detergent, sabun, dll dan kebutuhan rumah tangga lainnya, serta barang konsumsi lainnya).
2. Modal kerja (investasi, pengeluaran sehubungan dengan pekerjaan, dan termasuk cicilan aset yang akan menjadi harta warisan),
3. Biaya kegiatan sosial atau *charity*/sedekah (zakat infaq sedekah, investasi haji-umrah, biaya pendidikan anak, dana darurat/asuransi, dll.)

Jika selama ini Anda mencatat arus kas hanya mengurutkan pengeluaran begitu saja tanpa ada pengelompokan, metode 3 sepertiga dapat membantu pencatatan sekaligus perencanaan anggaran. Apabila digambarkan pendapatan Anda dalam bentuk diagram, maka akan terlihat sebagai berikut:



Dengan demikian, ilustrasi ini menggambarkan pentingnya memutuskan alokasi modal kerja untuk membeli aset-aset yang dapat diwariskan, yaitu aset yang rendah nilai susutnya, serta bernilai di masa yang akan datang. Maka tak heran bila kurang seimbang mengelola pendapatan bahkan lebih banyak mengutang, boleh jadi bukan mewarisi aset atau harta yang bernilai, akan tetapi utang yang menjadi beban ahli waris di masa yang akan datang.

Pada bagian anggaran lainnya, yaitu *charity* maupun kebutuhan dasar hidup (konsumsi) juga bisa dioptimalkan mencicil kebutuhan atau kewajiban yang akan datang sejak dini dengan berinvestasi, sehingga beban kebutuhan keuangan tidak memuncak di kemudian hari yang akhirnya beralih pada keputusan berutang. Jika demikian idealnya, mencicil utang hanya untuk kebutuhan yang terkait modal kerja, selain produktif juga menempatkan keinginan sesuai dengan dasar kebutuhan dan anggaran yang dimiliki, sehingga tidak menyulitkan di kemudian hari.

Harta Waris yang Dibagikan Milik Siapa?

Mengapa menentukan status harta yang dibagikan begitu penting? Jika mempelajari aturan syariat terkait pembagian waris, maka akan memahami bahwa harta yang dibagikan adalah harta pribadi pewaris, dan bagian yang akan diterima pasangan juga sudah ditetapkan sebagai penambah harta yang sudah dimilikinya saat itu. Selain itu, harta yang akan dibagikan juga harus sudah terpisah satu sama lain, agar hak yang diterima ahli waris lainnya (anak, orangtua, atau saudara) benar-benar dari harta yang dimiliki pewaris, bukan dari harta yang lainnya (sebut saja harta pasangan yang masih hidup).

Untuk itu, dengan perencanaan keuangan syariah ini diharapkan masing-masing pasangan memiliki data aset (laporan keuangan), agar dapat menilai seberapa besar harta yang dimiliki masing-masing individu tersebut untuk dibagi-

wariskan. Harta yang didapat juga bukan hanya harta hasil jerih payah sendiri, dalam kondisi tertentu bisa saja salah satu pasangan menerima harta waris atau mendapat harta hibah. Maka harta tersebut tidak otomatis menjadi harta pasangannya atau harta keluarga lainnya, kepemilikan tetap melekat pada penerima harta tersebut.

Permasalahan yang paling umum terjadi di Indonesia bagi keluarga muslim ketika akan membagi harta waris dari pasangan dan pembagian untuk anak. Terutama kasus yang sering ditemui ketika aset yang akan dibagikan hasil mencicil suami-istri, atau suami saja yang mencicil, istri saja yang mencicil. Kondisi sebelumnya dalam pengaturan keuangan juga kurang mematuhi hukum syariat terutama nafkah, apalagi istri yang bekerja. Kadang ditemukan suami dengan penghasilannya sendiri lebih mengutamakan mencicil aset, sementara istri membiayai sendiri kebutuhan nafkah.

Di kemudian hari sang istri baru menyadari bahwa kewajiban nafkah dari suami tetap ada, sehingga mengklaim bahwa sebagian aset yang dicicil suami juga merupakan bagiannya. Atau istri juga mengajukan tuntutan harta gono gini (*syirkah al-amlak/al-milk*). Dalam *syirkah al-milk*, bagian masing-masing tidak bisa dipisahkan dari bagian yang lain karena kepemilikan mereka telah bercampur. Dalam *syirkah al-milk*, pertumbuhan/pertambahan harta dan kerugian/konsekuensinya menjadi milik dan tanggungan bersama menurut porsi kepemilikan masing-masing. Misal, membeli mobil/rumah secara patungan dengan porsi cicilan 60:40. Maka hasil dan pembagian kelak saat perceraian maupun bagi wa-

ris atau biaya perawatan atau kerusakannya dibagi menurut porsi 60:40 itu.

Merujuk pada pedoman 3 sepertiga, sebenarnya hal tersebut bisa diurutkan kembali porsi kepemilikan harta istri pada aset yang dicicil pasangannya tersebut. Namun juga bisa saja apa yang sudah dilakukan sebelumnya tidak diperhitungkan lagi, akan tetapi untuk masa yang akan datang pola 3 sepertiga bisa digunakan untuk menata ulang.

**Silakan Isi Kolom Laporan Keuangan Anda,
Kepemilikan Masing-Masing (Suami atau Istri)
(Arus Kas/*Cash Flow*)**

Uraian	Bulanan	Tahunan	Total
Pendapatan (diri sendiri)*			
Bulanan (gaji, komisi, bonus, dll.)			
Tahunan (bonus, keuntungan, dll.)			
Total Pendapatan			
Pengeluaran			
1. <i>Charity</i> /Sedekah			
2. Konsumsi			
3. Modal Kerja			
Surplus/Defisit			

*Pendapatan istri ditambahkan 13 bagian nafkah dan sedekah yang diberikan suami (maksimum 50% dari pendapatan suami).

**Surplus/defisit bulanan dapat ditutupi dengan tahunan (begitu pun sebaliknya)

Baik surplus maupun defisit belum mencerminkan kondisi kesehatan keuangan secara keseluruhan, untuk itu perlu di-

susun neraca yang berisi harta (aktiva) di kolom sebelah kiri, meliputi; memuat informasi cadangan kas (uang tunai), aset investasi yang likuid dan tidak likuid (termasuk konsumtif atau produktif).

Lalu di kolom sebelah kanan memuat informasi utang jangka pendek menengah dan panjang, yang diikuti dengan pencatatan kekayaan bersih/*net worth* (pasiva), yaitu hasil pengurangan aset dengan utang.

**Silakan Isi Kolom Laporan Keuangan Anda,
Kepemilikan Masing-Masing (Suami atau Istri)
Neraca/*Balance Sheet***

Harta (Aktiva)	Saldo	Utang (Pasiva)	Saldo
1. Cadangan las (tunai likuid)		1. Jangka Pendek	
Tabungan, deposito, emas		2. Jangka Menengah	
		3. Jangka Panjang	
2. Aset investasi (pasif) atau kekayaan digunakan pribadi		Net worth/kekayaan bersih* (Total Aset Aktiva - Kewajiban/utang)	
3. Aset investasi (aktif)			
Saldo Aktiva (harta) = Pasiva (kewajiban + kekayaan bersih)			

*untuk mendapatkan angka kekayaan bersih (*net worth*), jumlahkan seluruh aset dalam aktiva (harta), baru kemudian dikurangi total kewajiban saat laporan dibuat. Maka saldo aktiva (harta) akan sama dengan pasiva (kewajiban ditambah kekayaan bersih).

Diskusikan dengan pasangan, komunikasikan dengan anak. Baru berikutnya melakukan inventarisasi aset dan data, lalu susun laporan keuangan.

Mengapa ini penting? Karena akan berhubungan dengan langkah selanjutnya, yaitu menetapkan tujuan keuangan (seperti yang Ibu sebutkan ingin punya rumah). Sebaiknya sebelum menanggung beban lebih berat lagi, persiapkan fondasi keuangan Anda dengan baik, seperti:

1. Siapkan dana darurat minimum 6 bulan penghasilan.
2. *Check* lagi investasi pendidikan (karena beban akan bertambah seiring bertambahnya usia anak). Kewajiban yang akan datang ini kadang diabaikan, sehingga kelak akan menjadi beban di kemudian hari. Pada akhirnya utang menjadi jalan pintas untuk mengatasi keterdesakan tersebut.
3. Hitung lagi asuransi yang dimiliki (tidak hanya kesehatan, namun juga *income protection*/proteksi pendapatan) agar tujuan keuangan dalam berinvestasi tidak terganggu apabila terjadi musibah.
4. Inventarisasi aset, kemudian nilai apakah asetnya produktif atau tidak. Juga aset ini terkait dengan antisipasi menghadapi pensiun.

Laporan keuangan terdiri dari 2 (dua) bentuk, yaitu laporan arus kas yang berisi catatan pendapatan dan pengeluaran serta laporan neraca yang berisi catatan aset (aktiva) dan pasiva atau kewajiban dan kekayaan bersih (*net worth*). Kedua laporan ini sangat membantu mencapai tujuan keuangan Anda, setidaknya dari laporan tersebut dapat diketa-

hui potensi keuangan yang dimiliki, untuk mencapai tujuan keuangan yang diharapkan.

Jika selama ini mencatat arus kas hanya mengurutkan pengeluaran begitu saja tanpa ada pengelompokan, maka dengan Metode 3 sepertiga™ dapat terbantu membantu pencatatan sekaligus perencanaan anggaran.

Contoh Kolom Laporan Keuangan Suami dengan Pola 3 Sepertiga (Arus Kas/*Cash Flow*)

Uraian	Bulanan*	Tahunan	Total
Pendapatan			
Bulanan (gaji, komisi, bonus, dll.)	5.000.000	-	60.000.0000
Tahunan (bonus, keuntungan, dll.)	-	15.000.000	15.000.0000
Total Pendapatan	5.000.000	15.000.000	75.000.0000
Pengeluaran			
1. Biaya Sosial (<i>Charity</i> /Sedekah)	1.200.000	6.000.000	20.400.000
2. Biaya Konsumsi (nafkah)	1.650.000	3.600.000	23.400.000
3. Biaya Modal Kerja (investasi/waris)	1.800.000	9.600.000	31.200.000
Total Pengeluaran	4.650.000	19.200.000	75.000.000
Surplus/Defisit	350.000	-4.200.000	0

*Pendapatan bulanan dikali 12, serta pendapatan lain-lain termasuk gaji ke-13 dan seterusnya dicatat sebagai pendapatan tahunan. Surplus/defisit bulanan dapat ditutupi dengan tahunan (begitu pun sebaliknya)

**Pendapatan suami dan istri dipisah untuk memudahkan menentukan kekayaan bersih yang dapat dibagikan dalam *estate planning* (waris). Sebagai pedoman pencatatan, bagi istri pendapatannya 100% ditambah 1/3 nafkah yang dianggarkan dari pendapatan suami.

Contoh dalam Angka Laporan Keuangan Pribadi (Neraca/*Balance Sheet*)

Harta (Aktiva)		Utang (Pasiva)	
1. Cadangan Kas	Rp 15.000.000	1. Jangka Pendek	Rp 7.500.000
2. Deposito/ emas	Rp 45.000.000	2. Jangka Menengah	Rp50.000.000
3. Aset Investasi (pasif)	Rp250.000.000	Net worth/kekayaan bersih*	
4. Aset Investasi (aktif)	Rp 50.000.000	(Total Aset Aktiva - Kewajiban) Rp152.500.000	
Saldo Aktiva	Rp360.000.000	Saldo Pasiva	Rp360.000.000

*untuk mendapatkan angka kekayaan bersih (*net worth*), jumlahkan seluruh aset dalam aktiva (harta), baru kemudian dikurangi total kewajiban saat laporan dibuat. Maka saldo aktiva (harta) akan sama dengan pasiva (kewajiban ditambah kekayaan bersih).

Setelah memiliki data laporan keuangan sederhana tersebut, gunakan rasio-rasio di bawah ini:

Rasio Keuangan Tunai; Rasio terpenting adalah *Liquidity Ratio*. Rasio yang mengindikasikan berapa lama (berapa bulan) keuangan Anda dapat menutupi kebutuhan rutin bulanan/tahunan, bila tidak menerima penghasilan sama sekali (misalnya uang gaji sudah habis sementara ada kebutuhan mendesak, atau karena di-PHK/mogok kerja/gaji macet, biaya sehari-hari sebelum klaim asuransi keluar untuk pertanggunggunaan risiko).

Sebagai contoh, misalkan jumlah uang tunai cadangan dalam tabungan dan deposito adalah Rp60.000.000,- dan jumlah pengeluaran bulanan Rp6.250.000,- (informasi didapat dari laporan pengeluaran kas bulanan dan tahunan serta laporan neraca cadangan kas). Dari data ini, rasio likuiditas = $60.000.000 : 6.250.000 = 9,6$. Rasio ini menunjukkan

kemampuan aset likuid untuk menutup kebutuhan bulanan selama 9,6 bulan atau 9 bulan 5 hari. Secara umum angka rasio yang disarankan antara 3 s/d 6 bulan (dana darurat) untuk lajang atau pasangan menikah dengan tanggungan tidak lebih dari 3 orang. Ada pun bila aset likuid ini terlalu tinggi (di atas 4-6 bulan), sebaiknya disimpan pada instrumen investasi lebih moderat, tidak dalam tabungan atau deposito (untuk menjaga inflasi), misalnya dengan menyimpan dalam bentuk emas.

Rasio Utang; Rasio terpenting adalah *Debt Service Ratio*. Rasio ini mengindikasikan apakah Anda dapat memenuhi dan memelihara kewajiban pembayaran utang. Rasio keuangan ini menunjukkan seberapa banyak dana dari penghasilan Anda yang akan dipakai untuk membayar kembali utang.

Contoh, bila total kewajiban cicilan utang yang harus dibayar dalam waktu satu tahun adalah Rp28.500.000,- sedangkan total pemasukan satu tahun Rp75.000.000,- (kedua informasi didapat dari laporan kas. Bagian laporan kewajiban/utang yang diperhitungkan hanya yang jatuh tempo dalam 1 tahun), sehingga rasio = $28.500.000 : 75.000.000 = 0,38$. Ini berarti 38% penghasilan Anda telah teralokasikan untuk membayar utang, atau dengan kata lain Anda masih memiliki 62% penghasilan atau 2/3-nya untuk dikelola secara bebas. Rasio maksimum (*debt service ratio*) yang dianjurkan adalah sekitar 30-35% atau 1/3 dari rata-rata pendapatan, lebih dari itu akan sangat mengganggu pengeluaran Anda dan investasi. Rasio ini sejalan dengan rasio

modal kerja dalam rencana distribusi pendapatan (laporan kas). Rasio ini juga akan dinilai bank ketika Anda mengajukan KPR, semakin kecil rasio ini berarti beban utang semakin ringan dan peluangnya lebih besar untuk disetujui.

Selain itu ada *Debt to Asset Ratio* dan *Solvency Ratio*. Rasio ini menunjukkan seberapa rentan Anda terhadap risiko kebangkrutan. Apakah aset Anda kuasai penuh atau sebagian besar dikuasai pihak lain (kreditur), karena utang dibandingkan dengan aset lebih besar utang.

Rasio Investasi; Rasio terpenting adalah *Saving Ratio*. Rasio ini berguna untuk menunjukkan apakah Anda telah menabung cukup dana untuk memenuhi kebutuhan keuangan, yang dicerminkan oleh persentase dari penghasilan yang Anda sisihkan untuk keperluan di masa depan.

Sebagai contoh apabila jumlah tabungan dalam satu tahun Rp8.000.000,- sedangkan jumlah penghasilan tahunan Rp75.000.000,- (kedua informasi didapat dari laporan kas), maka rasio kekuatan menabung = $8.000.000 : 75.000.000 = 0,11$ atau 11%. Minimumnya rasio ini 10%, artinya pendapatan yang dihasilkan tidak habis dikonsumsi atau digunakan oleh modal kerja yang bersifat pasif.

Rasio penting lainnya adalah *Net Investment Assets to Networth Ratio* (kedua informasi didapat dari laporan neraca). Rasio ini membandingkan nilai aset aktif dengan Nilai Kekayaan Bersih Anda. Skor minimum 50%.

Terkait dengan perencanaan mewaris, penting diperhatikan *rasio solvency* atau seberapa besar kepemilikan harta itu Anda kuasai, bila kekayaan bersih Anda lebih besar dari

utang, maka dipastikan bisa mewariskan kekayaan. Namun apabila nilai kekayaan bersih lebih kecil dari kewajiban yang harus ditanggung, maka dipastikan kekayaan Anda dikuasai oleh pihak lain alias hanya akan mewarisi utang. Saat itulah peran asuransi diperlukan untuk melindungi risiko kebangkrutan yang berdampak pada likuidasi aset untuk melindungi kewajiban membayar utang. Contoh dalam laporan keuangan tersebut menunjukkan bahwa 7,64% kepemilikan aset dikuasai oleh pihak ketiga (kewajiban membayar utang 57,64 % dari seluruh harta kekayaan yang dimiliki/aset atau kewajiban utang senilai Rp207.500.00,-. Artinya Anda akan meninggalkan warisan utang 7,64%, setelah dibayarkan oleh kekayaan bersih Anda yang hanya 42,36% atau senilai Rp152.500.000,-)

Analisis Laporan Keuangan

Hasil pencatatan yang sudah lengkap tidak ada artinya sama sekali jika tidak dianalisis atau diukur melalui rasio-rasio yang umum digunakan untuk menyatakan sehat atau tidak sebuah kondisi keuangan. Nah, langkah berikutnya setelah membuat laporan keuangan yang terdiri dari laporan arus kas (*cash flow*) dan neraca (*balance sheet*), bandingkan data-data tersebut untuk mendapatkan nilai Anda, serta lihat kesesuaian hasil dengan angka yang disarankan. Selamat mencoba!



RASIO	DEFINISI	Saran	SUMBER DATA		Nilai Anda
BASIC LIQUIDITY	Kemampuan aset dikonversikan dengan cepat dan mudah menjadi bentuk kas	3 - 6 bulan	<i>Balance Sheet</i>	Kas	
			<i>Cash Flow</i>	Pengeluaran bulanan	
LIQUID ASSET TO NETWORTH	Jumlah nilai bersih kekayaan seseorang dalam bentuk kas	> 15%	<i>Balance Sheet</i>	<i>Liquid Assets</i>	
			<i>Balance Sheet</i>	<i>Net worth</i>	
SAVING TO INCOME	Berapa persen dari pendapatan kotor yang akan ditabung	> 10%	<i>Cash Flow</i>	<i>Monthly/ Annual Saving</i>	
			<i>Cash Flow</i>	<i>Monthly/ Annual Income</i>	
DEBT TO ASSETS	Kemampuan seseorang dalam membayar utangnya	< 50%	<i>Balance Sheet</i>	Total Utang/ <i>Debts</i>	
			<i>Balance Sheet</i>	<i>Total Assets</i>	
DEBT SERVICE	Membandingkan antara total pembayaran utang tahunan dengan pendapatan tahunan	< 35%	<i>Cash Flow</i>	<i>Monthly/ Annual Debt Repayments</i>	
			<i>Cash Flow</i>	<i>Monthly/ Annual Income</i>	
NON MORTGAGE DEBT SERVICE	Kemampuan kewajiban tahunan non mortgage dengan pendapatan per tahun	< 15%	<i>Cash Flow</i>	<i>Annual Debt Repayments non Mortgage</i>	
			<i>Cash Flow</i>	<i>Annual Income</i>	
SOLVENCY	Tingkat kebangkrutan seseorang		<i>Balance Sheet</i>	<i>Total Net worth</i>	
			<i>Balance Sheet</i>	<i>Total Assets</i>	

INVESTMENT ASSETS TO NETWORTH	Mengetahui posisi kekayaan bersih yang bisa di investasikan	> 50%	<i>Balance Sheet</i>	<i>Investment Assets</i>	
			<i>Balance Sheet</i>	<i>Net worth</i>	

Catatan:

Analisa rasio kesehatan keuangan ini hanyalah alat ukur sederhana untuk memastikan keuangan Anda berada sesuai standar kesehatan keuangan pada umumnya. Paramater hasil juga mengisyaratkan pengelolaan keuangan dengan metode 3 Sepertiga sudah dilakukan sejak awal harta (keuangan) itu diterima, sekali pun tidak berkorelasi langsung.



Mewarisi Harta, Bukan Utang (*Wealth Distribution*)

Al-miirats, dalam bahasa Arab adalah bentuk *masdar* (infinitif) dari kata *waritsa-yaritsu-irtsan-miiraatsan*. Maknanya menurut bahasa ialah: berpindahnya sesuatu dari seseorang kepada orang lain, atau dari suatu kaum kepada kaum lain. Pengertian menurut bahasa ini tidaklah terbatas pada hal-hal yang berkaitan dengan harta, tetapi mencakup harta benda dan nonharta benda. Ayat-ayat Al-Qur'an banyak menegaskan hal ini, demikian pula sabda Rasulullah-shalawat dan salam tercurah untuknya. Di antaranya Allah Taala berfirman:

"Dan Sulaiman telah mewarisi Daud ..." (An-Naml: 16)

"... Dan kami adalah pewarisnya." (Al-Qashash: 58)

Selain itu kita juga bisa mendapatinya dalam hadits Nabi-shalawat dan salam tercurah untuknya:

"Ulama adalah ahli waris para nabi."

Sedangkan makna *al-miirats* menurut istilah yang dikenal para ulama ialah: berpindahnya hak kepemilikan dari orang yang meninggal kepada ahli warisnya yang masih hidup, baik yang ditinggalkan itu berupa harta (uang), tanah, atau apa saja yang berupa hak milik legal secara syariat.

Meninggalkan harta waris adalah infak yang disunahkan, namun pembagiannya menjadi wajib. Hal ini berdasarkan firman Allah *taala*, *"Hukum-hukum (mengenai pembagian waris tersebut) itu adalah ketentuan-ketentuan dari Allah. Barangsiapa taat kepada Allah dan Rasul-Nya, niscaya Allah memasukkannya ke dalam surga yang mengalir di dalamnya sungai-sungai, sedang mereka kekal di dalamnya; dan itulah kemenangan yang besar. Dan barangsiapa yang mendurhakai Allah dan Rasul-Nya dan melanggar ketentuan-ketentuan-Nya, niscaya Allah memasukkannya ke dalam api neraka sedang ia kekal di dalamnya; dan baginya siksa yang menghinakan."* (Surah An-Nisaa' ayat 13 dan 14)

Analisis Perencanaan Waris

Perencanaan waris yang baik dapat memberikan kepastian bahwa bagian terbesar dari kekayaan yang telah Anda bangun sepanjang hidup terlindungi dengan baik dan kelak akan dibagikan sesuai dengan cara yang Anda inginkan (mengikuti ketentuan syariat). Pastikan Anda merencanakan sesuai prioritas yang Anda inginkan untuk kekayaan Anda, baik untuk hari ini maupun kelak saat Anda meninggal.

Anda dapat memberikan analisis untuk mengidentifikasi strategi-strategi yang dapat dilaksanakan sesuai syariat dan mewariskan kekayaan Anda dalam jumlah yang semaksimal mungkin kepada orang-orang yang Anda cintai berdasarkan laporan kekayaan yang Anda buat dan diperbarui dari waktu ke waktu.

Tujuan Perencanaan Waris

1. Untuk memastikan nilai kekayaan (*net worth*) dapat dibagikan sesuai keinginan pemilik harta (sesuai syariat), karena walaupun meninggalkan harta waris bagian dari infak sunah, cara pembagiannya wajib menurut hukum syariat
2. Untuk menghindari pendistribusian harta yang tidak sesuai dengan hukum syariat (sesuai hak-haknya) dan tidak menimbulkan beban biaya dalam prosesnya.

Namun untuk mewujudkannya, kendala yang sering dihadapi adalah:

1. Tidak adanya laporan kekayaan pribadi (nominal)
2. Tidak adanya pemisahan harta sesuai dengan sumber harta dan kepemilikannya (bawaan dan investasi bersama)
3. Keengganan membagikan harta waris segera (etis)
4. Tidak memahami hak-hak ahli waris dan siapa saja mereka
5. Harta akan dibagi dengan hukum yang berlaku (belum tentu sesuai syariat atau keinginan pewaris) dan pada akhirnya ada harga yang harus dibayar (ketidakberkahan harta atau biaya sengketa, dll.)

6. Pembagian harta habis semasa masih hidup, namun tidak memberikan maslahat pada pewaris yang masih memerlukan harta sebagai pegangan pokok kehidupannya.

Sebab-Sebab Mendapatkan Waris

1. Memiliki ikatan kekerabatan secara hakiki (ada ikatan nasab murni atau ikatan darah), seperti kedua orangtua, anak, saudara, paman, dan seterusnya.
2. Adanya ikatan pernikahan, yaitu terjadinya akad nikah legal yang telah disahkan secara syariat. Ada pun pernikahan yang batil atau rusak, seperti nikah *mut'ah*/kawin kontrak dan sebagainya, tidak bisa menjadi sebab untuk mendapatkan hak waris. Bagaimana bisa ada hak waris, sedangkan pernikahannya itu sendiri adalah tidak sah.
3. *Al-wala*, yaitu terjadinya hubungan kekerabatan karena membebaskan budak. Orang yang membebaskan budak berarti telah mengembalikan kebebasan dan jati diri seseorang sebagai manusia yang merdeka. Karena itu Allah Taala. menganugerahkan kepadanya hak mewarisi (harganya) terhadap budak yang dibebaskan (dengan syarat budak itu sudah tidak memiliki satu pun ahli waris, baik ahli waris berdasarkan ikatan kekerabatan (nasab) atau pun karena adanya tali pernikahan).

Definisi Warisan

Al-faraidh (الْفَرَائِضُ) adalah bentuk jamak dari *faridhah* (فَرِيضَةٌ) sedangkan kata *faridhah* itu sendiri diambil dari kata *al-fardhu* (الْفَرْدُ) yang maknanya adalah *at-taqdiir* (التَّقْدِيرُ) yang berarti ketentuan.

Alfardhu (الْفَرْدُ) dalam istilah syariat adalah bagian yang telah ditentukan bagi ahli waris. Harta yang dibagikan setelah pemiliknya meninggal adalah waris dan wasiat. Ada pun jika diberikan sebelum pemilik harta meninggal disebut hibah. Terkait hibah harus diberikan secara adil untuk setiap anak, seperti keterangan telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Al Mutsanna telah menceritakan kepada kami Abdul Wahhab dan Abdul Ala (dalam jalur lain disebutkan) telah menceritakan kepada kami Ishaq bin Ibrahim dan Yaqub Ad Dauraqi semuanya dari Ibnu Ulayyah dan ini adalah *lafadz* Yaqub, dia berkata: telah menceritakan kepada kami Ismail bin Ibrahim dari Daud bin Abu Hind dari As Syabi dari An Numan bin Basyir yang diriwayatkan Imam Muslim No. 3059 dan Imam Bukhari No. 2397 dalam *Kumpulan 9 Kitab Hadis*:

"Ayahku pernah membawaku menemui Rasulullah *sallallahu alaihi wassalam*. Ayahku lalu berkata: 'Wahai Rasulullah, saksikanlah bahwa saya telah memberikan ini dan ini dari hartaku kepada Numan.' Beliau bertanya: 'Apakah semua anak-anakmu telah kamu beri sebagaimana pemberianmu kepada Numan?' Ayahku menjawab, 'Tidak.' Beliau bersabda: 'Mintalah saksi kepada orang lain selainku.' Beliau melanjutkan sabdanya: 'Apakah kamu tidak ingin mereka

berbakti kepadamu dengan kadar yang sama?’ Ayahku menjawab, ‘Tentu.’ Beliau bersabda: ‘Jika begitu, janganlah lakukan perbuatan itu lagi.’”

Rukun Mewarisi

1. **Ada pewaris**, yaitu orang yang meninggal dunia yang meninggalkan sejumlah harta dan peninggalan lainnya yang dapat diwariskan.
2. **Ada ahli waris**, yaitu seseorang atau sekelompok orang yang berhak untuk menguasai atau menerima harta peninggalan pewaris dikarenakan adanya ikatan kekerabatan (nasab) atau ikatan pernikahan, atau lainnya.

*“Lebih mudah dalam perencanaan waris,
pencatatan harta ini disajikan dalam bentuk
laporan keuangan neraca”*

3. **Ada harta warisan**, yaitu harta peninggalan milik pewaris yang ditinggalkan ketika ia wafat setelah dikurangi biaya-biaya dan utang serta wasiat. Bentuk dan jenis harta warisan ini dapat berbagai macam, seperti uang, emas, perak, kendaraan bermotor, asuransi, komputer, peralatan elektronik, binatang ternak (seperti ayam, kambing, domba, sapi, kerbau, dan lain-lain), rumah, tanah, sawah, kebun, toko, perusahaan, dan segala sesuatu yang merupakan milik pewaris yang di dalamnya ada nilai materialnya.

Lebih mudah dalam perencanaan waris, pencatatan harta ini disajikan dalam bentuk laporan keuangan neraca. Apabila pemilik harta ingin membantu ahli waris dalam distribusinya, maka kepemilikan ini sebaiknya dikuatkan dengan keterangan yang lebih rinci berupa akta notaris dan diperbaharui dari waktu ke waktu.

Ahli waris ada akibat tiga sebab

- [1]. Nasab atau pertalian darah dan keturunan**, yaitu hubungan kekerabatan sebagaimana firman Allah Taala. "Dan orang-orang yang mempunyai hubungan darah satu sama lain lebih berhak ..." [Al-Ahzab: 6]. Pernikahan bisa berakhir dengan adanya perceraian/perpisahan baik pasangan yang diceraikan wafat (cerai mati) atau tidak (cerai hidup), namun belum tentu berakhir apabila terlahir keturunan dari hasil pernikahan tersebut.
- [2]. Pernikahan** yang benar sesuai hukum Islam, yang didasarkan kepada firman Allah, "Dan bagi kalian (para suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh istri-istri kalian..." [An-Nisaa': 12]
- [3]. Kepemilikan budak yang dimerdekakan**, yang didasarkan kepada hadits marfu dari Ibnu Umar, "Budak yang dimerdekakan adalah kerabat seperti kerabat nasab"

Dampak Pernikahan Lebih Dari Sekali Bagi Laki-laki (suami) atau pun Perempuan (istri)

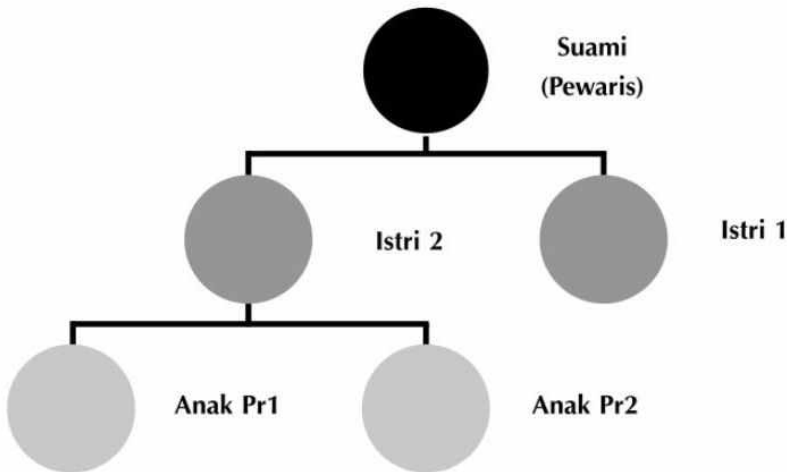
Sebenarnya, jika dipahami ayat tentang kebolehan menikah lebih dari satu kali bukan hanya untuk tujuan poligami,

namun juga pernikahan yang lebih dari satu kali akibat ditinggal pasangan, baik dalam kondisi hidup (cerai hidup) maupun wafat (cerai mati) apabila meninggalkan keturunan. Karena konsekuensi yang ditimbulkan dari pernikahan adalah mewaris. Beberapa kasus ini kisah nyata yang dirangkum penulis dalam konsultasi waris dan sebagian dari permasalahan yang timbul dari pernikahan dan mewaris. Menikah bukan saja permasalahan satu generasi, namun juga dampak pada generasi berikutnya.

Dapatkah adil membagi hak anak yatim? Pernikahan dengan pernikahan pertama tidak mendatangkan keturunan (bila memiliki keturunan lebih rumit lagi, karena akan ada saudara seayah atau saudara seibu), lantas laki-laki pewaris ini menikah kembali dan melahirkan keturunan dan istri keduanya ini meninggal sebelum suaminya (kasus ini juga berlaku bila istri keduanya diceraikan yang berakibat putusnya waris). Harta dikuasai istri pertama—silsilah waris generasi pertama dibagi bagian istri ($1/8 : 2$) = $3/24$; dan anak perempuan ($2/3$) = $16/24$ (dengan pembagian masing-masing $2/3 : 2$). Sisanya ($5/24$) dibagikan ke ahli waris lainnya (*ashabah*) atau diserahkan ke baitulmal, karena harta tidak habis dibagi waris (tidak ada keturunan laki-laki). Metode ini disebut mentashih atau menggenapkan terlebih dahulu bilangannya hingga 100%, misal bagian pasangan $1/8$ dan anak perempuan $2/3$, maka masing-masing bagian dijadikan sama pembagiannya dengan mencari kelipatan tertinggi, untuk kasus ini adalah 24. Pasangan yang mendapat $1/8$ setara dengan $3/24$ bagian (1 dikali 3 dan 8 dikali 3), dan

anak perempuan yang mendapat $\frac{2}{3}$ bagian setara dengan $\frac{16}{24}$ (2 dikali 8 dan 3 dikali 8) .

Pernikahan generasi pertama dalam diagram digambarkan sebagai berikut;

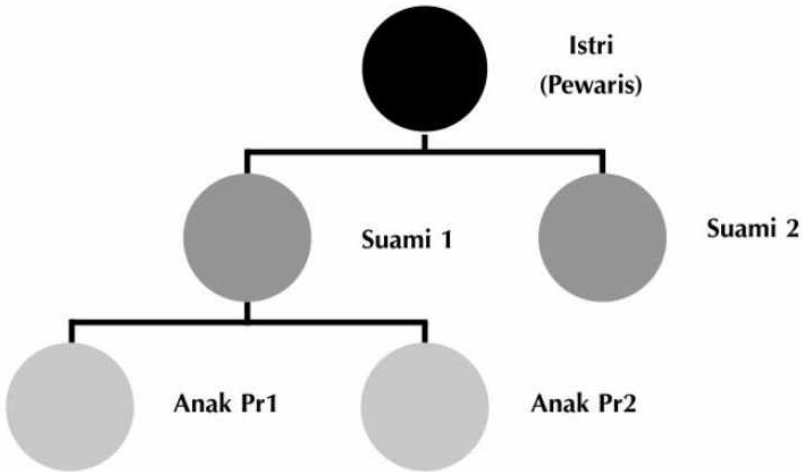


Pr = Perempuan

Dapatkah adil membagi hak anak yatim? Kasus serupa juga bisa terjadi dengan kondisi sebaliknya, suami pertama wafat dengan meninggalkan keturunan dan pasangannya (istri) menikah kembali. Setelah menikah kembali harta dikuasai suami ke-2—silsilah waris generasi pertama bagian suami ke-2 ($\frac{1}{4}$) = $\frac{3}{12}$ anak perempuan suami ke-1 ($\frac{2}{3} : 2$) = $\frac{8}{12}$

Suami pertama meninggal dan memiliki keturunan, dan pasangannya menikah kembali lalu meninggal.

Pernikahan generasi pertama dalam diagram digambarkan sebagai berikut:

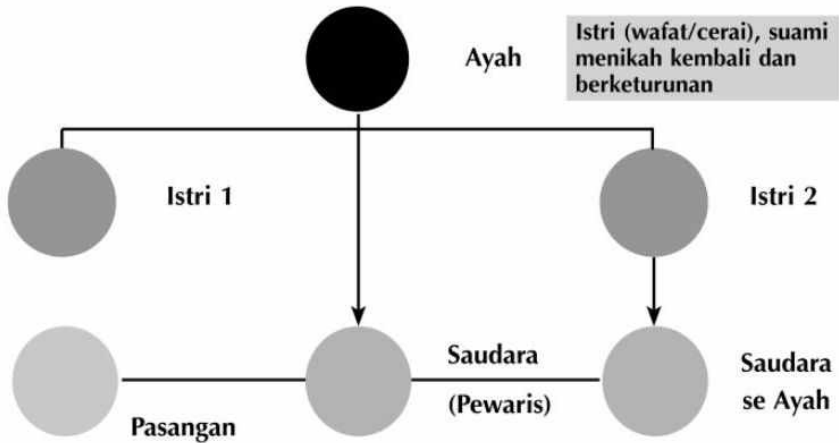


Pr = Perempuan

Suami pertama meninggal atau bercerai dan mewariskan 2 keturunan anak perempuan

Dapatkah adil membagi hak anak yatim? Generasi pertama melakukan pernikahan lebih dari 1 kali (baik poligami maupun menikah setelah istri wafat atau bercerai), berdampak pada keturunannya (anak) yaitu saudara laki-laknya (sepupu) yang ditinggal apabila tidak melahirkan keturunan terhadap saudara lainnya (saudara se-ayah). Ketika saudara laki-laknya meninggal dan tidak mempunyai keturunan, harta dikuasai pasangan—silsilah waris generasi kedua bagian pasangan $(1/4) = 3/12$, dan saudara perempuan se ayah mendapat $(2/3 : 2) = 8/12$.

Dalam diagram dapat digambarkan istri pertama dan kedua telah wafat, begitu pun dengan ayahnya dan hanya meninggalkan keturunan (generasi kedua) sebagai berikut:

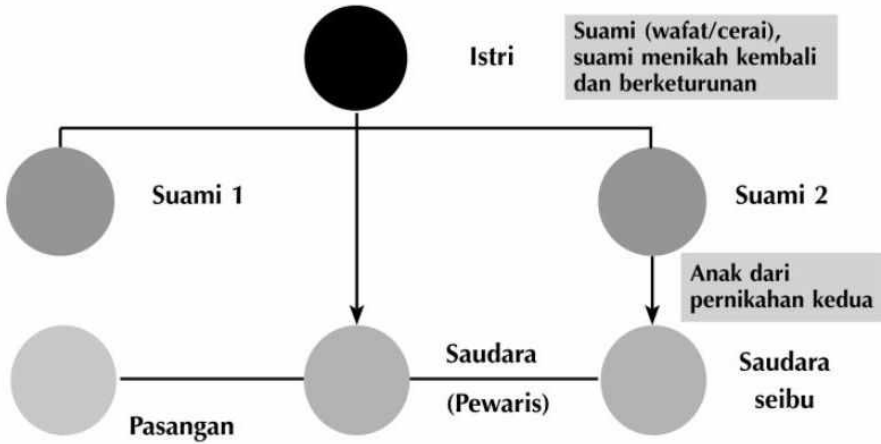


Pr = Perempuan

Garis keturunan tersambung dari istri ke-1 (bukan langsung dari ayah), gambar tersebut juga bisa menjelaskan pernikahan generasi pertama melahirkan keturunan (membawa anak kandung) yang akan menjadi saudara seayah pada pernikahan berikutnya.

Dapatkah adil membagi hak anak yatim? Harta dikuasai pasangan—generasi kedua bagian pasangan $(1/4) = 3/12$ saudara perempuan $(2/3 : 2) = 8/12$. Rumusannya sama persis dengan paragraf di atas.

Pernikahan generasi pertama dan dampak dalam pernikahan generasi kedua, dalam diagram digambarkan sebagai berikut:



Seperti sudah diuraikan pada bagian pertama buku ini bahwa pernikahan menjadi pintu masuk *syirkah al amlak al jabari*, yaitu mewaris. Maka, barangsiapa yang hendak menikah lebih dari satu kali, padahal ia telah melahirkan keturunan, sebaiknya mempertimbangkan dampaknya terhadap mewaris. Karena keputusan menikah akan berhubungan dengan rumitnya pembagian waris di kemudian hari, apabila keluarga besar yang akan melangsungkan pernikahan tidak memahami begitu besarnya godaan harta waris. Seperti digambarkan dalam rangkaian ayat surat Ali-Imran yang ditegaskan dengan doa (ayat ke-16) dengan amalan sebuah doa yang sepatutnya diamalkan oleh istri-istri mereka yang ditinggalkan (dinikahi) dan meninggalkan keturunan. Al-Qur'an menggambarkannya dengan lengkap seperti terjemahan dalam surat Ali-Imran:

Ayat 14. *Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita,*

anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).

Ayat 15. *Katakanlah: "Inginkah aku kabarkan kepadamu apa yang lebih baik dari yang demikian itu?" Untuk orang-orang yang bertakwa (kepada Allah), pada sisi Tuhan mereka ada surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; mereka kekal di dalamnya. Dan (mereka dikaruniai) istri-istri yang disucikan serta keridhaan Allah. Dan Allah Maha Melihat akan hamba-hamba-Nya.*

Ayat 16. *(Yaitu) orang-orang yang berdoa: "Ya Tuhan kami, sesungguhnya kami telah beriman, maka ampunilah segala dosa kami dan peliharalah kami dari siksa neraka."*

Ayat 17. *(Yaitu) orang-orang yang sabar, yang benar, yang tetap taat, yang menafkahkan hartanya (di jalan Allah), dan yang memohon ampun di waktu sahur.*

Begitu pun apabila para suami menikah lagi sementara ia sudah berketurunan. Pada bagian lain, menyikapi ujian pembagian harta (mewaris) menjadi tuntutan tersendiri, sehingga sang suami juga dituntut harus senantiasa berdoa seperti yang digambarkan dalam surat Al-Furqan ayat 74.

Dan orang-orang yang berkata: "Ya Tuhan kami, anugerahkanlah kepada kami istri-istri kami dan keturunan kami sebagai penyenang hati (kami), dan jadikanlah kami imam bagi orang-orang yang bertakwa..."

Begitulah Al-Qur'an menasihati agar senantiasa berhati-hati dan bersabar dalam menghadapi pernikahan, baik un-

tuk laki-laki (suami) maupun perempuan (istri), dan senantiasa ingat dampak dari pernikahan tersebut yang erat kaitannya dengan mewaris. Surat ke-4 (An-Nisaa') ayat 13 dan 14 menegaskan, bila diterjemahkan:

(Hukum-hukum waris tersebut-ayat 11, 12, dan 176 surat An-Nisaa') Itu adalah ketentuan-ketentuan dari Allah. Barangsiapa taat kepada Allah dan Rasul-Nya, niscaya Allah memasukkannya kedalam surga yang mengalir di dalamnya sungai-sungai, sedang mereka kekal di dalamnya; dan itulah kemenangan yang besar.

"Dan barangsiapa yang mendurhakai Allah dan Rasul-Nya dan melanggar ketentuan-ketentuan-Nya, niscaya Allah memasukkannya ke dalam api neraka sedang ia kekal di dalamnya; dan baginya siksa yang menghinakan."

Kajian terhadap Ayat-Ayat Waris

Sebelum Islam datang, kaum wanita sama sekali tidak mempunyai hak untuk menerima warisan dari peninggalan pewaris (orangtua atau pun kerabatnya). Dengan dalih bahwa kaum wanita tidak dapat ikut berperang membela kaum dan sukunya. Bangsa Arab jahiliyah dengan tegas menyatakan, "Bagaimana mungkin kami memberikan warisan (harta peninggalan) kepada orang yang tidak bisa dan tidak pernah menunggang kuda, tidak mampu memanggul senjata, serta tidak pula berperang melawan musuh." Mereka mengharamkan kaum wanita menerima harta warisan, sebagaimana mereka mengharamkannya kepada anak-anak kecil.

Tak heran bila ayat-ayat permulaan yang memperkenalkan waris belum memasukkan wanita sebagai pihak yang mendapatkan waris, namun dengan cara lain Islam melindunginya dengan wasiat (*mata'an/nafkah*) selama 1 tahun, seperti ketika turunnya ayat 240 surat Al-Baqarah, *"Dan orang-orang yang akan meninggal dunia di antara kamu dan meninggalkan istri, hendaklah berwasiat untuk istri-istrinya, (yaitu) diberi nafkah hingga setahun lamanya dan tidak disuruh pindah (dari rumahnya). Akan tetapi jika mereka pindah (sendiri), maka tidak ada dosa bagimu (wali atau ahli waris dari yang meninggal) membiarkan mereka berbuat yang ma'ruf terhadap diri mereka. dan Allah Maha-perkasa lagi Mahabijaksana."*

Dalam Kitab Asbab An-nuzul Imam As-suyuthi, diriwayatkan oleh Ishak bin Rahawaih dalam tafsirnya yang bersumber dari Muqatil Ibnu Hibban: "Bahwa seorang laki-laki dari Thaif datang ke Madinah bersama anak-istri dan kedua orangtuanya, yang kemudian meninggal dunia di sana. Hal ini disampaikan kepada Nabi-shalawat dan salam tercurah untuknya. Beliau membagikan harta peninggalannya kepada anak-anak dan ibu-bapaknya, sedang istrinya tidak diberi bagian, hanya mereka yang menerima warisan diperintahkan untuk memberi belanja kepadanya dari tirkah suaminya itu, selama satu tahun." Maka turunlah ayat tersebut di atas (Al-Baqarah: 240) yang membenarkan tindakan Rasulullah-shalawat dan salam tercurah untuknya. untuk memberi nafkah selama setahun kepada istri yang ditinggalkan (mati) oleh suaminya.

Seiring dengan berjalannya waktu, aturan waris pun mulai dikenal, kali ini wanita mendapat perhatian dengan memberikan porsi tersendiri melalui anak. Banyak riwayat yang mengisahkan tentang sebab turunnya ayat-ayat waris, di antaranya yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dan Imam Muslim. Suatu ketika istri Sa'ad bin ar-Rabi' datang menghadap Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya. dengan membawa kedua orang putrinya. Ia berkata, "Wahai Rasulullah, kedua putri ini adalah anak Sa'ad bin ar-Rabi' yang telah meninggal sebagai syuhada ketika Perang Uhud. Tetapi paman kedua putri Sa'ad ini telah mengambil seluruh harta peninggalan Sa'ad, tanpa meninggalkan barang sedikit pun bagi keduanya." Kemudian Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya. bersabda, "Semoga Allah Taala segera memutuskan perkara ini." Maka turunlah ayat tentang waris yaitu (An-Nisaa': 11).

Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya. Kemudian mengutus seseorang kepada paman kedua putri Sa'ad dan memerintahkan kepadanya agar memberikan dua pertiga harta peninggalan Sa'ad kepada kedua putri itu. Sedangkan ibu mereka (istri Sa'ad) mendapat bagian seperdelapan, dan sisanya menjadi bagian saudara kandung Sa'ad. Dalam riwayat lain, yang dikeluarkan oleh Imam Ath-Thabari, dikisahkan bahwa Abdurrahman bin Tsabit wafat dan meninggalkan seorang istri dan lima saudara perempuan. Namun, seluruh harta peninggalan Abdurrahman bin Tsabit dikuasai dan direbut oleh kaum laki-laki dari kerabatnya. Ummu Kahhah (istri Abdurrahman) lalu mengadukan masalah ini kepada

Nabi—shalawat dan salam tercurah untuknya, maka turunlah ayat waris sebagai jawaban persoalan itu.

Reaksi pun mulai bermunculan, dalam sebuah *atsar* (ucapan, perbuatan atau persetujuan yang dilakukan oleh selain Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya, yang dijadikan salah satu pegangan bagi kaum muslim) Ibnu Jarir Ath-Thabari meriwayatkan sebuah kisah yang bersumber dari Abdullah Ibnu Abbas ra. Ia berkata: *"Ketika ayat-ayat yang menetapkan tentang warisan diturunkan Allah Taala kepada Rasul-Nya—yang mewajibkan agar memberikan hak waris kepada laki-laki, wanita, anak-anak, kedua orangtua, suami, dan istri—sebagian bangsa Arab merasa kurang senang terhadap ketentuan tersebut. Dengan nada keheranan sambil mencibir mereka bertanya: 'Haruskah memberi seperempat atau seperdelapan bagian kepada kaum wanita (istri)? Memberikan anak perempuan setengah bagian harta peninggalan? Juga haruskah memberikan warisan kepada anak-anak ingusan? Padahal mereka tidak ada yang dapat memanggul senjata untuk berperang melawan musuh, dan tidak pula dapat andil membela kaum kerabatnya. Sebaiknya kita tidak perlu membicarakan hukum tersebut. Semoga saja Rasulullah melalaikan dan mengabaikannya, atau kita meminta kepada beliau agar berkenan untuk mengubahnya.'* Sebagian dari mereka berkata kepada Rasulullah: *'Wahai Rasulullah, haruskah kami memberikan warisan kepada anak kecil yang masih ingusan? Padahal kami tidak dapat memanfaatkan mereka sama sekali. Dan haruskah kami memberikan hak waris kepada anak-anak*

perempuan kami, padahal mereka tidak dapat menunggang kuda dan memanggul senjata untuk ikut berperang melawan musuh?"

Untuk itulah, selain hitung-hitungan pembagian, mempelajari ayat-ayat dan keterangan hukum waris, selain membantu mengatur muamalah (hubungan antarmanusia), harus menjadi bekal untuk menambah keimanan terhadap kebenaran ayat-Nya, sebagaimana digambarkan Al-Qur'an dalam surat Al-Baqarah ayat 285, "*Rasul telah beriman kepada Al-Qur'an yang diturunkan kepadanya dari Tuhannya, demikian pula orang-orang yang beriman. Semuanya beriman kepada Allah, malaikat-malaikat-Nya, kitab-kitab-Nya, dan rasul-rasul-Nya. (Mereka mengatakan:) 'Kami tidak membedakan antara seseorang pun (dengan yang lain) dari rasul-rasul-Nya', dan mereka mengatakan: 'Kami mendengar dan kami taat.'* (Mereka berdoa:) '*Ampunilah kami ya Tuhan kami dan kepada Engkaulah tempat kembali.*'"

"Dan jika kamu takut tidak akan dapat berlaku adil terhadap (hak-hak) perempuan yang yatim (bilamana kamu mengawininya), maka kawinilah wanita-wanita (lain) yang kamu senangi: dua, tiga, atau empat. Kemudian jika kamu takut tidak akan dapat berlaku adil, maka (kawinilah) seorang saja, atau budak-budak yang kamu miliki. Yang demikian itu adalah lebih dekat kepada tidak berbuat aniaya." Surah An-Nisaa' ayat 3.

Dengan ayat tersebut di atas, Islam memperbolehkan poligami dengan syarat-syarat tertentu. Sebelum turun ayat ini poligami sudah ada, dan pernah pula dijalankan oleh para

nabi sebelum Nabi Muhammad saw. Ayat ini membatasi poligami sampai empat orang saja.

Perhitungan Waris

Pertama:

Firman Allah Taala Surat An-Nisaa' ayat 11 yang artinya *"bagian seorang anak lelaki sama dengan bagian dua orang anak perempuan,"* menunjukkan hukum-hukum sebagai berikut:

1. Apabila pewaris (orang yang meninggal) hanya mempunyai seorang anak laki-laki dan seorang anak perempuan, maka harta peninggalannya dibagi untuk keduanya. Anak laki-laki mendapat dua bagian, sedangkan anak perempuan satu bagian.
2. Apabila ahli waris berjumlah banyak, terdiri dari anak laki-laki dan anak perempuan, maka bagian untuk laki-laki dua kali lipat dari bagian anak perempuan.
3. Apabila bersama anak (sebagai ahli waris) ada juga *ashabul furudh*, seperti suami atau istri, ayah atau ibu, maka yang harus diberi terlebih dahulu adalah *ashabul furudh*. Setelah itu barulah sisa harta peninggalan yang ada dibagikan kepada anak. Bagi anak laki-laki dua bagian, sedangkan bagi anak perempuan satu bagian.
4. Apabila pewaris hanya meninggalkan satu anak laki-laki, maka anak tersebut mewarisi seluruh harta peninggalan

(*ashabah* atau menghabiskan sisa harta). Meskipun ayat yang ada tidak secara tegas menyatakan demikian, namun pemahaman seperti ini dapat diketahui dari kedua ayat yang ada. Bunyi penggalan ayat yang dikutip sebelumnya (Butir 1) menunjukkan bahwa bagian laki-laki adalah dua kali lipat bagian anak perempuan. Kemudian dilanjutkan dengan kalimat (artinya) "*jika anak perempuan itu seorang saja, maka ia memperoleh separuh harta*". Dari kedua penggalan ayat itu dapat ditarik kesimpulan bahwa bila ahli waris hanya terdiri dari seorang anak laki-laki, maka ia mendapatkan seluruh harta peninggalan pewaris. Hal ini diperkuat dengan penutup surat An-Nisaa' ayat 176, "... *Dan saudaranya yang laki-laki mempusakai (seluruh harta saudara perempuan), jika ia tidak mempunyai anak...*"

5. Ada pun bagian keturunan dari anak laki-laki (cucu pewaris), jumlah bagian mereka sama seperti anak, apabila sang anak tidak ada (misalnya meninggal terlebih dahulu). Sebab penggalan ayat (artinya) "*Allah mensyariatkan bagimu tentang (pembagian pusaka untuk) anak-anakmu*", mencakup keturunan anak kandung. Inilah ketentuan yang telah menjadi *ijma*.

Kedua:

Hukum bagian kedua orangtua. Firman Allah Taala (artinya): "*Dan untuk dua orang ibu-bapak, bagi masing-masingnya seperenam dari harta yang ditinggalkan, jika yang mening-*

gal itu mempunyai anak; jika orang yang meninggal tidak mempunyai anak dan ia diwarisi oleh ibu-bapaknya (saja), maka ibunya mendapat sepertiga; jika yang meninggal itu mempunyai beberapa saudara, maka ibunya mendapat seperenam.” Penggalan ayat ini menunjukkan hukum-hukum sebagai berikut:

1. Ayah dan ibu masing-masing mendapatkan seperenam bagian apabila yang meninggal mempunyai keturunan.
2. Apabila pewaris tidak mempunyai keturunan dan tidak pula pasangan, maka ibunya mendapat bagian sepertiga dari harta yang ditinggalkan. Sedangkan sisanya, yakni dua pertiga menjadi bagian ayah. Hal ini dapat dipahami dari ayat yang hanya menyebutkan bagian ibu, yaitu sepertiga, sedangkan bagian ayah tidak disebutkan. Jadi, pengertiannya, sisanya merupakan bagian ayah.
3. Jika selain kedua orangtua, pewaris mempunyai saudara (dua orang atau lebih), maka ibunya mendapat seperenam bagian. Sedangkan ayah mendapatkan lima perenamnya, bila pewaris meninggalkan suami tanpa memiliki keturunan. Dalam contoh kasus ini ibu mendapatkan bagian sepertiga dari sisa setelah diambil bagian suami pewaris ($\frac{1}{3}$ dari sisa $\frac{1}{2}$ atau setara $\frac{1}{6}$), sebab bila ia memperoleh sepertiga dari seluruh harta yang ada maka ia akan mendapat bagian dua kali lipat bagian ayah. Hal ini tentunya bertentangan dengan kaidah dasar *faraid* yang telah ditegaskan dalam Al-Qur'an dalam bagian ayat *"lidzdzakari mitslu hazhzhil untsayain"*. Karenanya untuk

tetap menegakkan kaidah dasar tersebut, ibu mendapat bagian sepertiga dari harta warisan setelah diambil hak suami pewaris. Dengan demikian, hak ayah menjadi dua kali lipat dari bagian yang diterima ibu.

Masalah ini pernah terjadi pada masa generasi para sahabat Umar bin Khathab, dan dikenal *'umariyyatan*. Dalam masalah ini terdapat dua pendapat yang terkenal:

Pendapat pertama diutarakan oleh Zaid bin Tsabit yang kemudian diambil oleh *jumhur ulama* serta dikokohkan oleh Umar bin Khathab dengan menyatakan bahwa bagian ibu adalah sepertiga dari sisa setelah diambil hak suami atau istri.

Pendapat kedua diutarakan oleh Ibnu Abbas. Menurutny, ibu tetap mendapat bagian sepertiga ($1/3$) dari seluruh harta yang ditinggalkan suami atau istri (anaknya). Bahkan Ibnu Abbas menyanggah pendapat Zaid bin Tsabit: "Apakah memang ada di dalam Al-Qur'an istilah sepertiga dari sisa setelah diambil hak suami atau istri?" Zaid menanggapi dengan mengatakan: "Di dalam Kitabullah juga tidak disebutkan bahwa bagian ibu sepertiga dari seluruh harta peninggalan yang ada bila ibu bersama-sama mewarisi dengan salah satu suami atau istri. Sebab yang disebutkan di dalam Al-Qur'an hanya *"wawaritsahu abawahu"*. Atas dasar itulah akhirnya Sang Khalifah memutuskan pendapat Zaid dinilai lebih kuat. Hal ini didukung oleh keterangan keutamaan pendapat Zaid, "Di antara umatku yg paling belas kasih terhadap umatku (yang lain) adalah Abu Bakar, sedangkan yang paling

keras terhadap perintah Allah Taala adalah Umar, yang paling pemalu adalah Utsman, yang paling mengetahui halal-haram adalah Mu'adz bin Jabal, dan yang paling mengetahui tentang *fara'id* (ilmu tentang pembagian harta waris) adalah Zaid bin Tsabit serta yg paling bagus bacaan Al-Qur'annya adalah Ubay bin Ka'ab, dan setiap ummat memiliki orang kepercayaan, sedangkan orang kepercayaan umat ini adalah Abu 'Ubaidah bin Jarrah."

Para perawi (periwayat hadits) berkata; Hadits ini adalah hadits *hasan gharib*, kami tak mengetahui kecuali dari hadits qatadah melainkan dari jalur ini. "Hadis ini juga telah di riwayatkan pula oleh Abu Qilabah dari Anas dari Nabi-shalawat dan salam tercurah untuknya seperti di atas, sedangkan yang paling masyhur adalah dari Abu Qilabah" (diriwayatkan Imam Tirmidzi).

Ada pun saudara-saudara itu tidaklah mendapat bagian harta waris dikarenakan adanya bapak, yang dalam aturan hukum waris dalam Islam dinyatakan sebagai *hajib* (penghalang). Ibnu 'Abbas Radhiyallahu 'anhuma, Nabi-shalawat dan salam tercurah untuknya: "*Berikan bagian warisan kepada ahli warisnya, selebihnya adalah milik laki-laki yang paling dekat.*" Dalam ilmu waris dikenal *hajib hirman* yaitu penghalang yang menggugurkan seluruh hak waris seseorang. Misalnya, terhalangnya hak waris seorang kakek karena adanya ayah, terhalangnya hak waris cucu karena adanya anak, terhalangnya hak waris saudara seayah karena adanya saudara kandung, terhalangnya hak waris seorang nenek karena adanya

ibu, saudara kandung laki-laki akan terhalang oleh adanya ayah, dan keturunan laki-laki (anak, cucu, cicit, dan seterusnya).

Jika misalnya muncul pertanyaan apa hikmah dari penghalangan saudara pewaris terhadap ibu mereka—artinya bila tanpa adanya saudara (dua orang atau lebih) ibu mendapat sepertiga bagian, sedangkan jika ada saudara kandung pewaris ibu hanya mendapatkan sepere-nam bagian? Jawabannya, hikmah adanya *hajib* tersebut dikarenakan ayahlah yang menjadi wali dalam pernikahan mereka, dan wajib memberi nafkah mereka. Sedangkan ibu tidaklah demikian. Jadi, kebutuhannya terhadap harta lebih besar dan lebih banyak dibandingkan ibu, yang memang tidak memiliki kewajiban untuk membiayai kehidupan mereka.

Terdapat satu riwayat yang cukup panjang berkaitan dengan hal ini. Dari Jabir ra. meriwayatkan, *ada laki-laki yang datang menemui Nabi dan melapor. Dia berkata: "Ya Rasulullah, sesungguhnya ayahku ingin mengambil hartaku"*

"Pergilah Kau membawa ayahmu ke sini", perintah beliau. Bersamaan dengan itu Malaikat Jibril turun menyampaikan salam dan pesan Allah kepada beliau.

Jibril berkata: "Ya, Muhammad, Allah 'Azza wa Jalla mengucapkan salam kepadamu, dan berpesan kepadamu, kalau orang tua itu datang, engkau harus menanyakan apa-apa yang dikatakan dalam hatinya dan tidak didengarkan oleh telinganya. Ketika orang tua itu tiba, maka nabi pun bertanya kepadanya:

"Mengapa anakmu mengadukanmu? Apakah benar engkau ingin mengambil uangnya?" Lelaki tua itu menjawab: "Tanyakan saja kepadanya, ya Rasulullah, bukankah saya menafkahkan uang itu untuk beberapa orang ammati (saudara ayahnya) atau khalati (saudara ibu) nya, atau untuk keperluan saya sendiri?" Rasulullah bersabda lagi: "Lupakanlah hal itu. Sekarang ceritakanlah kepadaku apa yang engkau katakan di dalam hatimu dan tak pernah didengar oleh telingamu!" Maka wajah keriput lelaki itu tiba-tiba menjadi cerah dan tampak bahagia, dia berkata: "Demi Allah, ya Rasulullah, dengan ini Allah berkenan menambah kuat keimananku dengan kerasulanmu. Memang saya pernah menangisi nasib malangku dan kedua telingaku tak pernah mendengarnya ..." Nabi mendesak: "Katakanlah, aku ingin mendengarnya." Orang tua itu berkata dengan sedih dan airmata yang berlinang: " 'Aku mengasuhmu sejak bayi dan memeliharaku waktu muda. Semua hasil jerih payahku kau minum dan kau reguk puas. Bila kau sakit di malam hari, hatiku gundah dan gelisah, lantaran sakit dan deritamu, aku tak bisa tidur dan resah, bagai akulah yang sakit, bukan kau yang menderita. Lalu airmataku berlinang-linang dan meluncur deras. Hatiku takut engkau disambar maut, padahal aku tahu ajal pasti akan datang. Setelah engkau dewasa, dan mencapai apa yang kau cita-citakan, kau balas aku dengan kekerasan, kekasaran dan kekejaman, seolah kaulah pemberi kenikmatan dan keutamaan. Sayang, kau tak mampu penuhi hak ayahmu, kau

perlakukan daku seperti tetangga jauhmu. Engkau selalu menyalahkan dan membentakku, seolah-olah kebenaran selalu menempel di dirimu, seakan-akan kesejukan bagi orang-orang yang benar sudah dipasrahkan.'

Selanjutnya Jabir berkata: "Pada saat itu Nabi langsung memegang ujung baju pada leher anak itu seraya berkata: "Engkau dan hartamu milik ayahmu!" (diriwayatkan oleh At-Thabarani dalam "As-Saghir" dan Al-Ausath).

Ketiga:

Utang orang yang meninggal lebih didahulukan daripada wasiat. Firman Allah Taala (artinya) "... sesudah dipenuhi wasiat yang ia buat atau (dan) sesudah dibayar utangnya." Secara tegas wasiat harus didahulukan ketimbang membayar utang orang yang meninggal. Namun, secara hakiki, utanglah yang mesti terlebih dahulu ditunaikan. Jadi, utang-utang pewaris terlebih dahulu ditunaikan, kemudian barulah melaksanakan wasiat bila memang ia berwasiat sebelum meninggal. Inilah yang diamalkan Rasulullah-shalawat dan salam tercurah untuknya.

Diriwayatkan dari Ali bin Abi Thalib: "Sesungguhnya kalian telah membaca firman Allah Taala dan Rasulullah telah menetapkan dengan menunaikan utang-utang orang yang meninggal, lalu barulah melaksanakan wasiatnya."

Hikmah mendahulukan pembayaran utang (infaq wajib) dibandingkan melaksanakan wasiat (infaq sunnah) adalah karena utang merupakan keharusan yang tetap ada pada

pundak orang yang berutang, baik ketika ia masih hidup atau pun sesudah mati. Selain itu, utang tersebut akan tetap dituntut oleh orang yang memutangnya, sehingga bila yang berutang meninggal, yang memiutangi akan menuntut para ahli warisnya. Secara kaidah hukum pun dapat dipahami bahwa sesuatu yang wajib lebih utama dilakukan daripada sesuatu yang sunnah.

Wasiat hanyalah suatu amalan sunah yang dianjurkan, walaupun tidak ditunaikan tidak akan ada orang yang menuntutnya. Di sisi lain, agar manusia tidak melecehkan wasiat dan jiwa manusia tidak menjadi kikir (khususnya para ahli waris), maka Allah Taala mendahulukan penyebutannya.

Keempat:

Firman Allah Taala (artinya) “... *orangtuamu dan anak-anakmu, kamu tidak mengetahui siapa di antara mereka yang lebih dekat (banyak) manfaatnya bagimu.*” Penggalan ayat ini dengan tegas memberi isyarat bahwa Allah Taala yang berkompeten dan paling berhak untuk mengatur pembagian harta warisan. Hal ini tidak diserahkan kepada manusia, siapa pun orangnya, cara atau pun aturan pembagiannya, karena bagaimanapun bentuk usaha manusia untuk mewujudkan keadilan tidaklah akan mampu dilaksanakan secara sempurna. Bahkan tidak akan dapat merealisasikan pembagian yang adil seperti yang telah ditetapkan dalam ayat-ayat Allah Taala. Sehingga keterangan ini menggugurkan ketetapan hukum manusia baik adat maupun hukum negara (perdata) dalam mengatur penghitungan atau pembagian waris.

Manusia tidak akan tahu manakah di antara orangtua dan anak yang lebih dekat atau lebih besar kemanfaatannya terhadap seseorang, tetapi Allah Taala, Mahasuci, Mahabijaksana lagi Maha Mengetahui. Pembagian yang ditentukan-Nya pasti adil. Bila demikian, siapakah yang dapat membuat aturan dan undang-undang yang lebih baik, lebih adil, dan lebih relevan bagi umat manusia dan kemanusiaan selain Allah Taala?

Kelima:

Firman Allah Taala (artinya) *"Dan bagimu (suami-suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh istri-istrimu, jika mereka tidak mempunyai anak. Jika istri-istrimu itu mempunyai anak, maka kamu mendapat seperempat dari harta yang ditinggalkannya sesudah dipenuhi wasiat yang mereka buat atau (dan) sesudah dibayar utangnya. Para istri memperoleh seperempat harta yang kamu tinggalkan jika kamu tidak mempunyai anak. Jika kamu mempunyai anak, maka para istri memperoleh seperdelapan dari harta yang kamu tinggalkan sesudah dipenuhi wasiat yang kamu buat atau (dan) sesudah dibayar utang-utangmu."* Penggalan ayat tersebut menjelaskan tentang hukum waris bagi suami dan istri. Bagi suami atau istri masing-masing mempunyai dua cara pembagian.

Bagian suami:

1. Apabila seorang istri meninggal dan tidak mempunyai

keturunan (anak), maka suami mendapat bagian separuh dari harta yang ditinggalkan istrinya.

2. Apabila seorang istri meninggal dan ia mempunyai keturunan (anak), maka suami mendapat bagian seperempat dari harta yang ditinggalkan.

Bagian istri:

1. Apabila seorang suami meninggal dan dia tidak mempunyai anak (keturunan), maka bagian istri adalah seperempat.
2. Apabila seorang suami meninggal dan dia mempunyai anak (keturunan), maka istri mendapat bagian seperdelapan.

Keenam:

Hukum yang berkenaan dengan hak waris saudara laki-laki atau saudara perempuan seibu. Firman-Nya (artinya): *"Jika seseorang mati, baik laki-laki maupun perempuan, yang tidak meninggalkan ayah dan tidak meninggalkan anak, tetapi mempunyai seorang saudara laki-laki (seibu saja) atau seorang saudara perempuan (seibu saja), maka bagi masing-masing dari kedua jenis saudara itu seperenam harta. Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar utangnya dengan tidak memberi mudarat (kepada ahli waris)."*

Yang dimaksud *ikhwah* (saudara) dalam penggalan ayat ini (An-Nisaa': 12) adalah saudara laki-laki atau saudara

perempuan "seibu lain ayah". Jadi, tidak mencakup saudara kandung dan tidak pula saudara laki-laki atau saudara perempuan "seayah lain ibu". Maksud dari keterangan ini adalah pernikahan kedua yang sudah dijelaskan pada keterangan sebelumnya tentang dampak pernikahan kedua kali laki-laki maupun perempuan, terutama bila dalam pernikahan tersebut telah melahirkan keturunan. Dalam ayat ini disebut saudara seayah (laki-laki menikah lagi; seayah lain ibu) atau saudara seibu (perempuan menikah lagi; seibu lain ayah). Pengertian inilah yang disepakati oleh ulama.

Sementara itu, ayat akhir surat An-Nisaa' menjelaskan bahwa saudara perempuan, jika sendirian, mendapat separuh harta peninggalan, sedangkan bila dua orang atau lebih berarti ia mendapat dua pertiga bagian. Oleh karenanya, pengertian istilah *ikhwah* dalam ayat ini harus dibedakan dengan pengertian *ikhwah* yang terdapat dalam ayat akhir surat An-Nisaa' untuk meniadakan pertentangan antara kedua ayat.

Sementara itu, karena saudara kandung atau saudara seayah kedudukannya lebih dekat —dalam urutan nasab— dibandingkan saudara seibu, maka Allah Taala menetapkan bagian keduanya lebih besar dibandingkan saudara seibu. Dengan demikian, dapat dipastikan bahwa pengertian kata *ikhwah* dalam ayat tersebut (An-Nisaa': 12) adalah 'saudara seibu', sedangkan untuk kata yang sama di dalam akhir surat An-Nisaa' memiliki pengertian 'saudara kandung' atau 'saudara seayah'.

Ketujuh:

Jumlah bagian yang telah ditentukan Al-Qur'an ada enam macam, yaitu setengah ($1/2$), seperempat ($1/4$), seperdelapan ($1/8$), dua per tiga ($2/3$), sepertiga ($1/3$), dan sepereenam ($1/6$). Kini mari kita kenali pembagiannya secara terinci, siapa saja ahli waris yang termasuk *ashabul furudh* dengan bagian yang berhak ia terima.

A. *Ashabul Furudh* yang Berhak Mendapat Setengah Bagian

Ashabul furudh yang berhak mendapatkan separuh dari harta waris peninggalan pewaris ada lima, satu dari golongan laki-laki dan empat lainnya perempuan. Kelima *ashabul furudh* tersebut ialah suami, anak perempuan, cucu perempuan keturunan anak laki-laki, saudara kandung perempuan, dan saudara perempuan seayah. Perinciannya seperti berikut:

1. Seorang suami berhak untuk mendapatkan separuh harta warisan, dengan syarat apabila pewaris tidak mempunyai keturunan, baik anak laki-laki maupun anak perempuan, baik anak keturunan itu dari suami tersebut atau pun bukan. Dalilnya adalah firman Allah Taala:
"*... dan bagi kalian (para suami) mendapat separo dari harta yang ditinggalkan istri-istri kalian, bila mereka (para istri) tidak mempunyai anak ...*" (An-Nisaa': 12).

2. Anak perempuan (kandung) mendapat bagian separuh harta peninggalan pewaris, dengan dua syarat:
 - a. Pewaris tidak mempunyai anak laki-laki (berarti anak perempuan tersebut tidak mempunyai saudara laki-laki).
 - b. Apabila anak perempuan itu adalah anak tunggal. Dalilnya adalah firman Allah Taala: *"... dan apabila ia (anak perempuan) hanya seorang, maka ia mendapat separuh harta warisan yang ada"*.

Bila kedua persyaratan tersebut tidak ada, maka anak perempuan pewaris tidak mendapat bagian setengah.

3. Cucu perempuan keturunan anak laki-laki akan mendapat bagian separuh, dengan tiga syarat:
 - a. Apabila ia tidak mempunyai saudara laki-laki (yakni cucu laki-laki dari keturunan anak laki-laki).
 - b. Apabila hanya seorang (yakni cucu perempuan dari keturunan anak laki-laki tersebut sebagai cucu tunggal).
 - c. Apabila pewaris tidak mempunyai anak perempuan atau pun anak laki-laki.

Dalilnya sama saja dengan dalil bagian anak perempuan (sama dengan poin 2). Sebab cucu perempuan dari keturunan anak laki-laki sama kedudukannya dengan anak kandung perempuan bila anak kandung perempuan tidak ada. Maka firman-Nya *"yushikumullahu fi auladikum"*, mencakup anak

dan anak laki-laki dari keturunan anak, dan hal ini telah menjadi kesepakatan para ulama.

4. Saudara kandung perempuan akan mendapat bagian separuh harta warisan, dengan tiga syarat:
 - a. Ia tidak mempunyai saudara kandung laki-laki.
 - b. Ia hanya seorang diri (tidak mempunyai saudara perempuan).
 - c. Pewaris tidak mempunyai ayah atau kakek, dan tidak pula mempunyai keturunan, baik keturunan laki-laki atau pun keturunan perempuan.

Dalilnya adalah firman Allah Taala berikut:

"Mereka meminta fatwa kepadamu (tentang kalalah). Katakanlah: 'Allah memberi fatwa kepadamu tentang kalalah (yaitu: jika seorang meninggal dunia, dan ia tidak mempunyai anak dan mempunyai saudara perempuan, maka bagi saudaranya yang perempuan itu seperdua dari harta yang ditinggalkannya ...'" (An-Nisaa': 176)

5. Saudara perempuan seayah akan mendapat bagian separuh dari harta warisan peninggalan pewaris, dengan empat syarat:
 - a. Apabila ia tidak mempunyai saudara laki-laki.
 - b. Apabila ia hanya seorang diri.
 - c. Pewaris tidak mempunyai saudara kandung perempuan.
 - d. Pewaris tidak mempunyai ayah atau kakak, dan tidak pula anak, baik anak laki-laki maupun perempuan.

Dalilnya sama dengan poin 4 (An-Nisaa': 176), dan hal ini telah menjadi kesepakatan ulama.

B. Ashabul Furudh yang Berhak Mendapat Seperempat Bagian

Ada pun kerabat pewaris yang berhak mendapat seperempat ($1/4$) dari harta peninggalannya hanya ada dua, yaitu suami dan istri. Perinciannya sebagai berikut:

1. Seorang suami berhak mendapat bagian seperempat ($1/4$) dari harta peninggalan istrinya dengan satu syarat, yaitu bila sang istri mempunyai anak atau cucu laki-laki dari keturunan anak laki-lakinya, baik anak atau cucu tersebut dari darah dagingnya atau pun dari suami lain (sebelumnya). Hal ini berdasarkan firman Allah Taala berikut:
"... Jika istri-istrimu (lahunna/mereka perempuan) itu mempunyai anak, maka kamu mendapat seperempat dari harta yang ditinggalkannya." (An-Nisaa': 12)
2. Seorang istri akan mendapat bagian seperempat ($1/4$) dari harta peninggalan suaminya dengan satu syarat, yaitu apabila suami tidak mempunyai anak/cucu, baik anak tersebut lahir dari rahimnya atau pun dari rahim istri lainnya. Ketentuan ini berdasarkan firman Allah Taala berikut:
"... Para istri (lahunna/mereka perempuan) memperoleh seperempat harta yang kamu tinggalkan jika kamu tidak mempunyai anak..." (An-Nisaa': 12)

Ada satu hal yang patut diketahui oleh kita —khususnya para penuntut ilmu—tentang bagian istri. Yang dimaksud dengan “istri mendapat seperempat bagian” adalah bagi seluruh istri yang dinikahi seorang suami yang meninggal tersebut. Dengan kata lain, sekali pun seorang suami meninggalkan istri lebih dari satu, maka mereka tetap mendapat seperempat harta peninggalan suami mereka. Hal ini berdasarkan firman Allah Taala di atas, yaitu dengan digunakannya kata *lahunna* (dalam bentuk jamak) Kata *Lahunna* dalam ayat ke 12 sama dengan para istri yang bermakna ‘mereka perempuan’. Jadi, baik suami meninggalkan seorang istri atau pun empat orang istri, bagian mereka tetap seperempat dari harta peninggalan.

C. Ashabul Furudh yang Berhak Mendapat Seperdelapan Bagian

Dari sederetan *ashabul furudh* yang berhak memperoleh bagian seperdelapan ($1/8$) yaitu istri. Istri, baik seorang maupun lebih, akan mendapatkan seperdelapan dari harta peninggalan suaminya, bila suami mempunyai anak atau cucu, baik anak tersebut lahir dari rahimnya atau dari rahim istri yang lain. Dalilnya adalah firman Allah Taala:

“... Jika kamu mempunyai anak, maka para istri (lahunna/mereka perempuan) memperoleh seperdelapan dari harta yang kamu tinggalkan sesudah dipenuhi wasiat yang kamu buat atau (dan) sesudah dibayar utang-utangmu ...”
(An-Nisaa': 12)

D. *Ashabul Furudh* yang Berhak Mendapat Dua Pertiga Bagian

Ahli waris yang berhak mendapat bagian dua pertiga ($2/3$) dari harta peninggalan pewaris ada empat, dan semuanya terdiri dari wanita:

1. Dua anak perempuan (kandung) atau lebih.
2. Dua orang cucu perempuan keturunan anak laki-laki atau lebih.
3. Dua orang saudara kandung perempuan atau lebih.
4. Dua orang saudara perempuan seayah atau lebih.

Ketentuan ini terikat oleh syarat-syarat seperti berikut:

1. Dua anak perempuan (kandung) atau lebih itu tidak mempunyai saudara laki-laki, yakni anak laki-laki dari pewaris. Dalilnya firman Allah Taala berikut:

"... dan jika anak itu semuanya perempuan lebih dari dua, maka bagi mereka dua pertiga dari harta yang ditinggalkan ..." (An-Nisaa': 11)

Ada satu hal penting yang mesti kita ketahui agar tidak tersesat dalam memahami hukum yang ada dalam Kitabullah. Makna "*fauqa itsnataini*" bukanlah 'anak perempuan lebih dari dua', melainkan 'dua anak perempuan atau lebih'. Hal ini merupakan kesepakatan para ulama. Mereka bersandar pada hadits Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya—yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dan Imam Muslim yang mengisahkan vonis

Rasulullah terhadap pengaduan istri Sa'ad bin ar-Rabi' ra. —sebagaimana diungkapkan dalam bab sebelumnya.

Hadis tersebut sangat jelas dan tegas menunjukkan bahwa makna ayat *itsnataini* adalah 'dua anak perempuan atau lebih'. Jadi, orang yang berpendapat bahwa maksud ayat tersebut adalah 'anak perempuan lebih dari dua' jelas tidak benar dan menyalahi *ijma* para ulama. *Wallahualam*.

2. Dua orang cucu perempuan dari keturunan anak laki-laki akan mendapatkan bagian dua pertiga ($2/3$), dengan persyaratan sebagai berikut:
 - a. Pewaris tidak mempunyai anak kandung, baik laki-laki atau perempuan.
 - b. Pewaris tidak mempunyai dua orang anak kandung perempuan.
 - c. Dua cucu putri tersebut tidak mempunyai saudara laki-laki.
3. Dua saudara kandung perempuan (atau lebih) akan mendapat bagian dua pertiga dengan persyaratan sebagai berikut:
 - a. Bila pewaris tidak mempunyai anak (baik laki-laki maupun perempuan), juga tidak mempunyai ayah atau kakek.
 - b. Dua saudara kandung perempuan (atau lebih) itu tidak mempunyai saudara laki-laki sebagai *ashabah*.
 - c. Pewaris tidak mempunyai anak perempuan, atau cucu perempuan dari keturunan anak laki-laki. Dalilnya adalah firman Allah Taala:

"... tetapi jika saudara perempuan itu dua orang, maka bagi keduanya dua pertiga dari harta yang ditinggalkan oleh yang meninggal ..." (An-Nisaa': 176)

4. Dua saudara perempuan seayah (atau lebih) akan mendapat bagian dua pertiga dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Bila pewaris tidak mempunyai anak, ayah, atau kakak.
 - b. Kedua saudara perempuan seayah itu tidak mempunyai saudara laki-laki seayah.
 - c. Pewaris tidak mempunyai anak perempuan atau cucu perempuan dari keturunan anak laki-laki, atau saudara kandung (baik laki-laki maupun perempuan).

Persyaratan yang harus dipenuhi bagi dua saudara perempuan seayah untuk mendapatkan bagian dua pertiga hampir sama dengan persyaratan dua saudara kandung perempuan, hanya di sini (saudara seayah) ditambah dengan keharusan adanya saudara kandung (baik laki-laki maupun perempuan). Dan dalilnya sama, yaitu *ijma* para ulama bahwa ayat *"... tetapi jika saudara perempuan itu dua orang, maka bagi keduanya dua pertiga dari harta yang ditinggalkan oleh yang meninggal ..."* (An-Nisaa': 176) mencakup saudara kandung perempuan dan saudara perempuan seayah. Sedangkan saudara perempuan seibu tidaklah termasuk dalam pengertian ayat tersebut. *Wallahualam*.

E. *Ashabul Furudh* yang Berhak Mendapat Sepertiga Bagian

Adapun *ashabul furudh* yang berhak mendapatkan warisan sepertiga bagian hanya dua, yaitu ibu dan dua saudara (baik laki-laki atau pun perempuan) yang seibu.

Seorang ibu berhak mendapatkan bagian sepertiga dengan syarat:

1. Pewaris tidak mempunyai anak atau cucu laki-laki dari keturunan anak laki-laki.
2. Pewaris tidak mempunyai dua orang saudara atau lebih (laki-laki maupun perempuan), baik saudara itu sekandung atau seayah atau pun seibu. Dalilnya adalah firman Allah Taala:

"... dan jika orang yang meninggal tidak mempunyai anak dan ia diwarisi oleh ibu-bapaknya (saja), maka ibunya mendapat sepertiga..." (An-Nisaa': 11)

Juga firman-Nya:

"... jika yang meninggal itu mempunyai beberapa saudara, maka ibunya mendapat seperenam..." (An-Nisaa': 11)

Catatan:

Lafazh ikhwatun bila digunakan dalam *faraid* (ilmu tentang waris) tidak berarti harus bermakna 'tiga atau lebih', sebagaimana makna yang masyhur dalam bahasa Arab—sebagai bentuk jamak. Namun, *lafazh* ini bermakna 'dua atau lebih'. Sebab dalam bahasa bentuk jamak terkadang digunakan dengan makna 'dua orang'. Misalnya dalam istilah salat ber-

jamaah, yang berarti sah dilakukan hanya oleh dua orang, satu sebagai imam dan satu lagi sebagai makmum. Dalil lain yang menunjukkan kebenaran hal ini adalah firman Allah Taala berikut:

"Jika kamu berdua bertobat kepada Allah, maka sesungguhnya hati kamu berdua telah condong (untuk menerima kebaikan)" (At-Tahrim: 4)

Kemudian saudara laki-laki dan saudara perempuan seibu, dua orang atau lebih, akan mendapat bagian sepertiga dengan syarat sebagai berikut:

1. Bila pewaris tidak mempunyai anak (baik laki-laki atau pun perempuan), juga tidak mempunyai ayah atau kakak.
2. Jumlah saudara yang seibu itu dua orang atau lebih.

Adapun dalilnya adalah firman Allah Taala:

"... Jika seseorang mati baik laki-laki maupun perempuan yang tidak meninggalkan ayah dan tidak meninggalkan anak, (walahu akhun au ukhtun) tetapi mempunyai seorang saudara laki-laki (seibu saja) atau seorang saudara perempuan (seibu saja), maka bagi masing-masing dari kedua jenis saudara itu seperenam harta. Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu ..." (An-Nisaa': 12)

Catatan:

Yang dimaksud dengan kalimat *"walahu akhun au ukhtun"* وَلَهُوَ أَخٌ أَوْ أُخْتٌ dalam ayat tersebut adalah 'saudara seibu'. Sebab Allah Taala telah menjelaskan hukum yang berkaitan dengan saudara laki-laki dan saudara perempuan sekandung

dalam akhir surat An-Nisaa' (ayat 176). Juga menjelaskan hukum yang berkaitan dengan bagian saudara laki-laki dan perempuan seayah dalam ayat yang sama. Karena itu seluruh ulama sepakat bahwa yang dimaksud dengan "*akhun au ukhtun*" dalam ayat itu adalah saudara laki-laki dan saudara perempuan seibu.

Selain itu, ada hal lain yang perlu ditekankan di sini yakni tentang firman "*fahum syurakaa 'u fits tsulutsi*" (mereka bersekutu dalam yang sepertiga). Kata *bersekutu* menunjukkan kebersamaan. Yakni, mereka harus membagi sama di antara saudara laki-laki dan perempuan seibu tanpa membedakan bahwa laki-laki harus memperoleh bagian yang lebih besar daripada perempuan. **Kesimpulannya, bagian saudara laki-laki dan perempuan seibu bila telah memenuhi syarat-syarat di atas ialah sepertiga, dan pembagiannya sama rata baik yang laki-laki maupun perempuan. Pembagian mereka berbeda dengan bagian para saudara laki-laki/perempuan kandung dan seayah, yang dalam hal ini bagian saudara laki-laki dua kali lipat bagian saudara perempuan.**

Rumus Umum Waris(an)

Untuk memudahkan mengenali siapa saja yang berhak mendapatkan warisan, ulama yang menekuni ilmu mewaris menyusunnya dalam diagram berikut ini:

Bagian anak laki-laki

- [1] Mendapat *ashabah/sisa* (semua harta waris) bila dia sendiri, tidak ada ahli waris yang lain
- [2] Mendapat *ashabah/sisa* dan dibagi sama, bila jumlah mereka dua orang dan seterusnya, dan tidak ada ahli waris lain
- [3] Mendapat *ashabah/sisa*, bila ada ahli waris lainnya
- [4] Jika anak-anak pewaris terdiri dari laki-laki dan perempuan maka anak laki mendapat dua bagian lebih besar daripada anak perempuan. Misalnya: pewaris meninggalkan 5 anak perempuan dan 2 anak laki-laki, maka harta waris dibagi 9 (seorang anak laki-laki dihitung dua orang). Setiap anak perempuan mendapat 1 bagian, dan anak laki-laki mendapat 2 bagian.

Bagian ayah

- [1] Mendapat $\frac{1}{6}$ bagian bila pewaris memiliki anak laki-laki atau cucu laki-laki. Misalnya pewaris meninggalkan anak laki-laki dan bapak, maka harta dibagi menjadi 6. Ayah mendapat $\frac{1}{6}$ dari 6 yaitu 1, sisanya untuk anak
- [2] Mendapat *ashabah/sisa* bila tidak ada anak laki-laki atau cucu laki-laki. Misalnya pewaris meninggalkan ayah dan suami, maka suami mendapat $\frac{1}{2}$ dari peninggalan istrinya (pewaris), dan bapak (ayahnya) mendapat *ashabah* (sisanya)
- [3] Mendapat $\frac{1}{6}$ plus *ashabah/sisa*, bila hanya ada anak perempuan atau cucu perempuan dari anak laki-laki.

Misalnya pewaris meninggalkan ayah dan satu anak perempuan. Maka satu anak perempuan mendapat $\frac{1}{2}$ bagian dan ayah mendapat $\frac{1}{6}$ plus *ashabah*/sisanya

Mengenai seorang anak wanita mendapat $\frac{1}{2}$ bagian, lihat keterangan berikutnya. Semua saudara sekandung (sebapak atau seibu) gugur, karena ada ayah dan kakek yang menjadi *hajib* (penghalang).

Bagian kakek

- [1] Mendapat $\frac{1}{6}$ bila ada penghalang anak laki-laki atau cucu laki-laki dan tidak ada bapak. Misalnya pewaris meninggalkan anak laki-laki dan kakek. Maka kakek mendapat $\frac{1}{6}$ bagian, dan sisanya untuk anak laki-laki
- [2] Mendapat *ashabah*/sisa bila tidak ada ahli waris selain dia
- [3] Mendapat *ashabah* setelah diambil ahli waris lain, bila tidak ada penghalang anak laki-laki, cucu laki-laki, dan bapak (ayah), serta tidak ada ahli waris perempuan. Misalnya: pewaris meninggalkan kakek dan suami. Maka suami mendapatkan $\frac{1}{2}$ bagian, selebihnya untuk kakek. Harta dibagi menjadi 2: masing-masing suami dan kakek mendapat 1 bagian
- [4] Kakek mendapat $\frac{1}{6}$ dan *ashabah*, bila ada penghalang anak perempuan atau cucu perempuan dari anak laki-laki. Misalnya: pewaris meninggalkan kakek dan seorang anak perempuan. Maka anak perempuan mendapat $\frac{1}{2}$

bagian dan kakek mendapat $\frac{1}{6}$ bagian ditambah *ashabah* (sisa)

Dari keterangan tersebut, bagian kakek sama seperti bagian ayah, kecuali bila selain kakek ada istri atau suami dan ibu, maka ibu mendapat $\frac{1}{3}$ dari harta waris, bukan sepertiga dari sisa setelah suami atau istri mengambil bagianya.

Bagian suami

- [1] Mendapat $\frac{1}{2}$ bagian bila istri tidak meninggalkan anak atau cucu dari anak laki-laki
- [2] Mendapat $\frac{1}{4}$ bagian bila ada penghalang (istri meninggalkan anak atau cucu). Misalnya: istri meninggalkan 1 anak laki-laki, 1 anak perempuan, dan suami. Maka suami mendapat $\frac{1}{4}$ dari harta, sisanya untuk 2 orang anak, yaitu bagian laki-laki 2 kali lebih besar dari bagian anak perempuan. Jadi suami mendapat $\frac{1}{4}$ bagian, anak laki-laki $\frac{1}{2}$ bagian, dan anak perempuan $\frac{1}{4}$ bagian

Bagian anak perempuan

- [1] Mendapat $\frac{1}{2}$ bagian bila dia seorang diri dan tidak ada penghalang anak laki-laki
- [2] Mendapat $\frac{2}{3}$ bagian bila jumlahnya dua atau lebih dan tidak ada penghalang anak laki-laki
- [3] Mendapat *ashabah*/sisa bila bersama anak laki-laki. Anak perempuan 1 bagian dan anak laki-laki 2 bagian

Bagian cucu perempuan dari anak laki-laki

- [1] Mendapat $\frac{1}{2}$ bagian bila dia sendirian—tidak ada saudaranya (cucu laki-laki dari anak laki-laki) dan tidak ada penghalang anak laki-laki atau perempuan
- [2] Mendapat $\frac{2}{3}$ bagian jika jumlahnya dua atau lebih, tidak ada saudaranya (cucu laki-laki dari anak laki-laki), dan tidak ada penghalang anak laki-laki atau perempuan
- [3] Mendapat $\frac{1}{6}$ bagian bila ada penghalang satu anak perempuan, tidak ada saudaranya (cucu laki-laki dari anak laki-laki), dan tidak ada penghalang anak laki-laki
- [4] Mendapat *ashabah* bersama cucu laki-laki jika tidak ada penghalang anak laki (orangtuanya). Cucu laki-laki mendapat 2 bagian dan cucu wanita 1 bagian. Misalnya pewaris meninggalkan 3 cucu laki-laki dan 4 cucu perempuan, maka harta tersebut dibagi menjadi 10 bagian. Cucu laki-laki masing-masing mendapat 2 bagian, dan setiap cucu perempuan mendapat 1 bagian

Bagian istri

- [1] Mendapat $\frac{1}{4}$ bagian bila tidak ada penghalang anak atau cucu
- [2] Mendapat $\frac{1}{8}$ bagian bila ada penghalang anak atau cucu
- [*] Bagian $\frac{1}{4}$ atau $\frac{1}{8}$ dibagi rata, bila istri lebih dari satu

Bagian ibu

- [1] Mendapat $\frac{1}{6}$ bagian bila ada penghalang anak dan cucu
- [2] Mendapat $\frac{1}{6}$ bagian bila ada penghalang saudara atau saudari
- [3] Mendapat $\frac{1}{3}$ bagian bila hanya dia dan bapak (ayahnya)
- [4] Mendapat $\frac{1}{3}$ dari sisa setelah suami mengambil bagiannya. Jika bersama ibu dan ahli waris lain yaitu bapak (ayah) dan suami, maka suami mendapat $\frac{1}{2}$ bagian, ibu mendapat $\frac{1}{3}$ dari sisa, dan bapak mendapatkan *ashabah* (sisa).
- [5] Mendapat $\frac{1}{3}$ bagian setelah diambil bagian istri. Jika bersama ibu ada ahli waris lain yaitu bapak (ayah) dan istri, maka istri mendapat $\frac{1}{4}$ bagian, ibu mendapat $\frac{1}{3}$ dari sisa, dan bapak mendapatkan *ashabah* (sisa)
- [*] No. 4 dan 5 sengaja dibedakan, yaitu $\frac{1}{3}$ dari sisa setelah dibagikan kepada suami atau istri, bukan $\frac{1}{3}$ dari harta semua, agar wanita tidak mendapatkan lebih tinggi daripada laki-laki

Bagian nenek

Nenek yang mendapat warisan ialah ibunya ibu, ibunya bapak, dan ibunya kakek.

- [1] Tidak mendapat warisan, bila pewaris meninggalkan ibu,

sebagaimana kakek tidak mendapatkan warisan bila ada ayah.

- [2] Mendapat $1/6$ bila seorang diri atau lebih dan tidak ada ibu

Bagian saudari sekandung

- [1] Mendapat $1/2$ bagian jika sendirian, tidak ada penghalang saudara sekandung (laki-laki), bapak, kakek, atau pun anak
- [2] Mendapat $2/3$ bagian jika jumlahnya dua atau lebih, tidak ada penghalang saudara sekandung (laki-laki), anak, bapak, dan kakek
- [3] Mendapat bagian *ashabah* bila bersama saudaranya (tidak ada anak laki-laki, bapak). Yang laki-laki mendapat dua bagian lebih besar daripada perempuan

Bagian saudari sepapak

- [1] Mendapat $1/2$ bagian jika sendirian, tidak ada penghalang bapak, kakek, anak, dan tidak ada saudara sepapak, saudara, atau pun saudara sekandung
- [2] Mendapat $2/3$ bagian jika dua ke atas tidak ada penghalang bapak, kakek, anak, dan tidak ada saudara sepapak, saudara, atau pun saudara sekandung
- [3] Mendapat $1/6$ bagian baik sendirian atau banyak bila ada satu saudari sekandung, tidak ada penghalang anak, cucu, bapak, kakek, tidak ada saudara sekandung dan sepapak.

- [4] Mendapat *ashabah* bila ada saudara seapak. Saudara seapak mendapat dua bagian, dan dia satu bagian

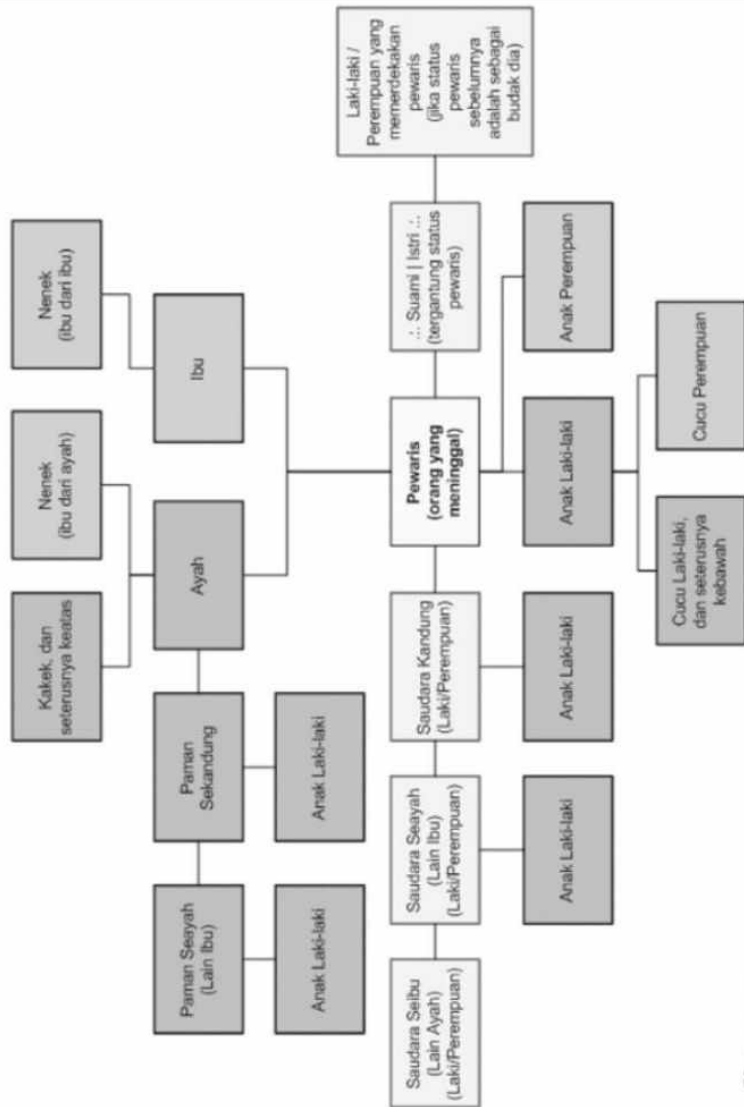
Bagian saudara seibu

Saudara seibu atau saudari seibu sama bagiannya.

- [1] Mendapat $\frac{1}{6}$ bagian jika sendirian, bila tidak ada penghalang anak cucu, bapak, atau kakek
- [2] Mendapat $\frac{1}{3}$ bagian jika dua ke atas, baik laki-laki atau perempuan sama saja; bila tidak ada penghalang anak, cucu, bapak, atau kakek

Keseluruhan ahli waris dapat digambarkan dalam diagram berikut ini:

Diagram Ahli Waris Menurut Ijma' Para Ulama



Keterangan:

Yang dimaksud dengan paman pada diagram diatas adalah saudara laki-laki ayah, baik kakak maupun adik ayah, dan tidak termasuk bibi (saudara perempuan ayah).

Derajat Ahli Waris

Antara ahli waris yang satu dan lainnya ternyata mempunyai perbedaan derajat dan urutan. Berikut ini akan disebutkan berdasarkan urutan dan derajatnya:

1. *Ashabul furudh*. Golongan inilah yang pertama kali diberi bagian harta warisan. Mereka adalah orang-orang yang telah ditentukan bagiannya dalam Al-Qur'an, As-Sunnah, dan *ijma*.
2. *Ashabah nasabiyah*. Setelah *ashabul furudh*, barulah *ashabah nasabiyah* menerima bagian. *Ashabah nasabiyah* mencakup setiap kerabat (*nasab*) pewaris yang menerima sisa harta warisan yang telah dibagikan. Bahkan, jika ternyata tidak ada ahli waris lainnya, ia berhak mengambil seluruh harta peninggalan. Misalnya anak laki-laki pewaris, cucu dari anak laki-laki pewaris, saudara kandung pewaris, paman kandung, dan seterusnya.
3. Penambahan bagi *ashabul furudh* sesuai bagian (kecuali suami istri). Apabila harta warisan yang telah dibagikan kepada semua ahli warisnya masih juga tersisa, maka hendaknya diberikan kepada *ashabul furudh* masing-masing sesuai dengan bagian yang telah ditentukan. Ada pun suami atau istri tidak berhak menerima tambahan bagian dari sisa harta yang ada. Sebab hak waris bagi suami atau istri disebabkan adanya ikatan pernikahan, sedangkan kekerabatan karena nasab lebih utama mendapatkan tambahan dibandingkan lainnya.
4. Mewariskan kepada kerabat. Yang dimaksud kerabat

di sini ialah kerabat pewaris yang masih memiliki kaitan rahim—tidak termasuk *ashabul furudh* juga *ashabah*. Misalnya: paman (saudara ibu), bibi (saudara ibu), bibi (saudara ayah), cucu laki-laki dari anak perempuan, dan cucu perempuan dari anak perempuan. Maka, bila pewaris tidak mempunyai kerabat sebagai *ashabul furudh*, tidak pula *ashabah*, para kerabat yang masih mempunyai ikatan rahim dengannya berhak untuk mendapatkan warisan.

5. Tambahan hak waris bagi suami atau istri. Bila pewaris tidak mempunyai ahli waris yang termasuk *ashabul furudh* dan *ashabah*, juga tidak ada kerabat yang memiliki ikatan rahim, maka harta warisan tersebut seluruhnya menjadi milik suami atau istri. Misalnya, seorang suami meninggal tanpa memiliki kerabat yang berhak untuk mewarisinya, maka istri mendapatkan bagian seperempat dari harta warisan yang ditinggalkannya, sedangkan sisanya merupakan tambahan hak warisnya. Dengan demikian, istri memiliki seluruh harta peninggalan suaminya. Begitu juga sebaliknya suami terhadap harta peninggalan istri yang meninggal.
6. *Ashabah* karena sebab. Yang dimaksud para *ashabah* karena sebab ialah orang-orang yang memerdekakan budak (baik budak laki-laki maupun perempuan). Misalnya, seorang bekas budak meninggal dan mempunyai harta warisan, maka orang yang pernah memerdekakannya termasuk salah satu ahli warisnya, dan sebagai *ashabah*. Tetapi pada masa kini sudah tidak ada lagi.

7. Orang yang diberi wasiat lebih dari sepertiga harta pewaris. Yang dimaksud orang lain adalah bukan salah seorang dan ahli waris. Misalnya, seseorang meninggal dan mempunyai sepuluh anak. Sebelum meninggal ia terlebih dahulu memberi wasiat kepada semua atau sebagian anaknya agar memberikan sejumlah hartanya kepada seseorang yang bukan termasuk salah satu ahli warisnya. Bahkan mazhab Hanafi dan Hambali berpendapat boleh memberikan seluruh harta pewaris bila memang wasiatnya demikian.
8. *Baitulmal* (kas negara). Apabila seseorang yang meninggal tidak mempunyai ahli waris atau pun kerabat, maka seluruh harta peninggalannya diserahkan kepada *baitulmal* untuk kemaslahatan umum.

Empat Bentuk Waris:

1. **Hak waris secara *fardh***, yakni para *ashabul furudh* yang mendapatkan bagian waris secara tetap, sebagaimana yang sudah Allah Taala tetapkan secara jelas di dalam Al-Qur'an.
2. **Hak waris secara *ashabah***, yakni mereka yang mendapatkan sisa waris setelah dibagikan kepada *ashabul furudh*.
3. **Hak waris secara tambahan**, yaitu apabila harta warisan yang telah dibagikan kepada semua *ashabul furudh* masih juga tersisa, sedangkan di sana tidak ada ahli waris *ashabah*, maka sisanya diberikan kepada *ashabul furudh*

sesuai dengan bagian yang telah ditentukan, kecuali untuk suami atau istri. Hak waris secara tambahan ini disebut juga *ar-radd*. Ada pun suami atau istri tidak berhak menerima tambahan bagian dari sisa harta yang ada.

- 4. Hak waris secara pertalian rahim.** Bila pewaris tidak mempunyai kerabat sebagai *ashhabul furudh*, tidak pula *ashabah*, maka para kerabat yang masih mempunyai ikatan rahim dengannya berhak untuk mendapatkan warisan. Mereka disebut juga sebagai *dzawil arham*.

Kelompok *Ashabul Furudh (Fardh)*

Yaitu kelompok ahli waris yang pertama kali diberi bagian harta warisan. Mereka berjumlah tujuh orang, yaitu:

- Suami atau istri
- Ibu, nenek dari ayah, dan nenek dari ibu
- Saudara laki-laki seibu dan saudara perempuan seibu (adik/kakak pewaris)



Jika seluruh *ashabul furudh* masih hidup, maka yang berhak menerima adalah orangtua, pasangan, dan anak.

Kelompok *Ashabah*

Ashabah (أَغْصَبَةُ) adalah bentuk jamak dari *aashib* (غَاصِبٌ) seperti kata *thaalib* (ظَالِبٌ) dan *thalabah* (ظَلِيَّةٌ). Mereka adalah keturunan laki-laki dari seseorang dan kerabatnya dari jalur ayah. Dan yang dimaksud di sini adalah orang yang diberikan kepadanya sisa (*tarikah*) setelah para *ashabul furudh* (pemilik bagian pasti) mengambil bagian-bagiannya. Apabila tidak tersisa sedikit pun dari mereka, maka mereka (*ashabah*) tidak mengambil bagian sedikit pun kecuali jika yang mendapatkan *ashabah* adalah anak laki-laki karena sesungguhnya ia tidak terhalang dalam keadaan apa pun. *Ashabah* juga berarti orang-orang yang berhak mendapatkan seluruh *tarikah* apabila tidak ada *ashabul furudh* seorang pun.

Yang dimaksud dengan kelompok *ashabah* yaitu kelompok ahli waris yang menerima sisa harta warisan setelah dibagikan kepada *ashabul furudh*. Bahkan, jika ternyata tidak ada *ashabul furudh* serta ahli waris lainnya, ia berhak mengambil seluruh harta peninggalan yang ada. Begitu juga jika harta waris yang ada sudah habis dibagikan kepada *ashabul furudh*, maka mereka pun tidak mendapat bagian. Mereka berjumlah dua belas, yaitu sepuluh dari kerabat yang merupakan kerabat pewaris berdasarkan silsilah keluarga dari garis laki-laki (*nasab*) dan dua lagi dari luar kerabat (*perbudakan*), yaitu:

1. Anak laki-laki
2. Cucu laki-laki dari anak laki-laki dan seterusnya
3. Saudara laki-laki sekandung
4. Saudara laki-laki seayah
5. Anak laki-laki dari saudara laki-laki sekandung
6. Anak laki-laki dari saudara laki-laki seayah
7. Paman sekandung
8. Paman seayah
9. Anak laki-laki dari paman sekandung
10. Anak laki-laki dari paman seayah

Pembagian untuk Anak

"Bagian seorang anak laki-laki sama dengan bagian dua orang anak perempuan; dan jika anak itu semuanya perempuan lebih dari dua, maka bagi mereka dua pertiga dari harta yang ditinggalkan. Jika anak perempuan itu seorang saja, maka ia memperoleh seperdua (dari) harta (yang ditinggalkannya)." Surat An-Nisaa' ayat 11

Apabila jumlah anak lebih dari satu, terdiri dari anak laki-laki dan anak perempuan, dan selain itu terdapat juga ahli waris lainnya yang sudah ditetapkan oleh Al-Qur'an secara tetap, yakni suami atau istri, ayah dan ibu, maka yang harus diberi terlebih dahulu adalah mereka, bukan anak-anak dahulu yang diberi, karena Al-Qur'an telah menetapkan hak bagian mereka secara tetap.

Setelah itu barulah sisa harta peninggalan yang ada (setelah dibagikan kepada mereka) dibagikan kepada anak, yaitu

dengan ketentuan bagian untuk anak laki-laki adalah dua kali bagian untuk anak perempuan.

1. Apabila pewaris hanya mempunyai seorang anak laki-laki dan seorang anak perempuan, maka harta peninggalannya dibagi untuk keduanya, yaitu anak laki-laki mendapat $\frac{2}{3}$ bagian, sedangkan anak perempuan mendapatkan $\frac{1}{3}$ bagian.
2. Apabila jumlah anak lebih dari satu, terdiri dari anak laki-laki dan anak perempuan, maka bagian untuk anak laki-laki adalah dua kali bagian untuk anak perempuan. Umpama jumlah anak laki-laki ada 2 orang dan anak perempuan ada 4 orang, maka pewaris seakan-akan memiliki 8 orang anak perempuan ($2 \text{ anak laki-laki} \times 2 + 4 \text{ anak perempuan} = 8 \text{ anak}$). Bagian anak laki-laki dan perempuan tidak bersekutu, jika lebih dari 1 orang.
3. Apabila pewaris hanya meninggalkan anak-anak perempuan saja, dengan jumlah anak perempuan lebih dari seorang, maka mereka mendapat $\frac{2}{3}$ bagian, di mana mereka bersekutu di dalam $\frac{2}{3}$ bagian tersebut, yakni dibagi sama rata sesuai dengan jumlah anak perempuan tersebut.
4. Apabila pewaris hanya meninggalkan seorang anak perempuan saja, tanpa anak laki-laki, maka ia mendapatkan setengah bagian dari harta peninggalan pewaris.
5. Apabila pewaris hanya meninggalkan seorang anak laki-laki, maka anak tersebut mewarisi seluruh sisa harta peninggalan yang ada.

6. Dari anak laki-laki (cucu pewaris) mendapat bagian yang sama seperti anak, dengan syarat tidak ada anak pewaris yang masih hidup (misalnya meninggal terlebih dahulu) dan mereka harus berasal dari pokok yang laki-laki dengan tidak diselingi oleh pokok yang perempuan, misalnya cucu laki-laki dari anak laki-laki dan cucu perempuan dari anak laki-laki.

"Dan untuk dua orang ibu bapak, bagi masing-masingnya seperenam dari harta yang ditinggalkan, jika yang meninggal itu mempunyai anak. Jika orang yang meninggal tidak mempunyai anak dan ia diwarisi oleh ibu bapaknya (saja), maka ibunya mendapat sepertiga. Jika yang meninggal itu mempunyai beberapa saudara, maka ibunya mendapat seperenam." (Surat An-Nisaa' ayat 11)

7. Apabila pewaris tidak mempunyai keturunan, maka ibunya mendapat bagian sepertiga dari harta yang ditinggalkan (*fardh*). Sedangkan sisanya, yakni dua pertiga menjadi bagian ayah (*ashabah*). Hal ini dapat dipahami dari redaksi ayat yang hanya menyebutkan bagian ibu, yaitu sepertiga, sedangkan bagian ayah tidak disebutkan. Jadi pengertiannya adalah bahwa sisanya merupakan bagian ayah.
8. Ayah dan ibu masing-masing mendapatkan seperenam bagian apabila pewaris mempunyai keturunan (*fardh*). Keturunan ini mencakup anak dan keturunannya, yaitu keturunan dari anak yang laki-laki, yakni cucu, cicit, dan seterusnya, asalkan pokok mereka tidak tercampur dengan unsur perempuan.

9. Jika selain kedua orangtua, pewaris mempunyai beberapa saudara, baik saudara sekandung, seayah, maupun seibu, dengan jumlah saudara lebih dari satu orang (dua orang atau lebih), di mana pewaris tidak meninggalkan keturunan, maka ibunya mendapat seperenam bagian (*fardh*). Sedangkan ayah mendapatkan sisanya (*ashabah*), yaitu lima per enamnya. Ada pun saudara-saudara itu tidaklah mendapat bagian harta waris dikarenakan adanya bapak, yang dalam aturan hukum waris dinyatakan sebagai *hajib* (penghalang).
10. Jika selain kedua orangtua, pewaris hanya mempunyai seorang saudara, baik saudara sekandung, seayah maupun seibu, dengan jumlah saudara tersebut hanya satu orang saja, di mana pewaris tidak meninggalkan keturunan, maka ibunya mendapat $\frac{1}{3}$ bagian. Sedangkan ayah mendapatkan sisanya, yaitu dua pertiga.

Teknis Menghitung (Membagikan)

1. Dihitung persentase masing-masing dan mengkalikannya dengan pokok harta waris yang dibagikan. Misalnya pewaris meninggalkan harta Rp120 juta dan meninggalkan ahli waris: istri, ibu, dan paman.
 - Istri mendapatkan $\frac{1}{4}$ atau $\frac{3}{12}$ dari 120 juta = Rp30 juta
 - Ibu mendapatkan $\frac{1}{3}$ atau $\frac{4}{12}$ dari 120 juta = Rp40 juta
 - Paman mendapatkan *ashabah* (sisanya) = $\frac{5}{12}$ dari 120 juta = Rp50 juta

Sisa dihitung di akhir tanpa melihat persentase. Misalnya pewaris meninggalkan harta Rp120 juta dan meninggalkan ahli waris: istri, ibu, dan paman.

- Istri mendapatkan $\frac{1}{4}$ dari 120 juta = Rp30 juta
- Ibu mendapatkan $\frac{1}{3}$ dari 120 juta = Rp40 juta
- Paman mendapatkan *ashabah* (sisa) yaitu 120 juta – 30 juta – 40 juta = Rp50 juta

2. Men-tashih atau menggenapkan terlebih dahulu bilangannya hingga 100%, misal bagian pasangan $\frac{1}{4}$ dan saudara perempuan $\frac{2}{3}$, maka masing-masing bagian dijadikan sama pembagiannya dengan mencari kelipatan tertinggi, untuk kasus ini adalah 12. Pasangan yang mendapat $\frac{1}{4}$ setara dengan $\frac{3}{12}$ bagian (1 dikali 3 dan 4 dikali 3), dan saudara perempuan yang mendapat $\frac{2}{3}$ bagian setara dengan $\frac{8}{12}$ (2 dikali 4 dan 3 dikali 4) .

Pembagian Harus Disegerakan, Penyerahan Bisa Ditangguhkan

Dalam pembagian warisan, masalah umum yang sering ditemui adalah pembagian yang tidak disegerakan, sehingga tak jarang menimbulkan masalah di kemudian hari. Pembagian yang sering dilupakan adalah hak orangtua pewaris dan pembagian khusus untuk anak. Kedua ahli waris ini kerap terlupakan sehubungan dengan dekatnya hubungan keluarga pewaris. Orangtua (jika pewaris meninggal lebih dulu dari orangtuanya) kadang dianggap sudah memaklumi ketika

salah satu anaknya meninggal, apalagi keberadaan orangtua tersebut jauh lebih mapan. Menantu dan cucu-cucunya dianggap jauh lebih membutuhkan harta warisan daripada dirinya.

Begitu pun dengan anggapan pasangan, ketika ditinggal pewaris maka kewajibannya menafkahi anak-anak yang ditinggal pewaris jatuh pada dirinya, sehingga anggapan pembagian waris tidak dipandang penting, karena secara otomatis harta yang dibagikan akan dikuasai pasangan yang ditinggal pewaris tersebut. Padahal, syariat tetap memerintahkan pembagiannya harus disegerakan sekali pun anak masih di bawah umur, bahkan baru dilahirkan. Hanya penyerahannya bisa ditangguhkan hingga ahli waris memenuhi syarat. Seperti firman Allah *taala* yang terjemahannya sebagai berikut:

"Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya [], harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik)."*

(Q.S. An-Nisaa': 5)

"Orang yang belum sempurna akalnya ialah anak yatim yang belum akil balig atau orang dewasa yang tidak dapat mengatur harta bendanya."

Ketika seluruh ahli waris masih hidup, maka yang ber-

hak menerima hanya 3 orang, yaitu: pasangan (suami/istri) jika sudah menikah dengan atau tanpa anak (anak diperhitungkan sebagai *ashabah*/sisanya, jika ada anak laki-laki. Jika hanya ada anak perempuan saja dihitung tersendiri, seperti pasangan, dan orangtua). Ayah bisa menghalangi ahli waris saudaranya, sekali pun pewaris tidak memiliki anak.

Yang Diwarisi dari Harta Orang yang Meninggal Dunia

Apabila seseorang meninggal dunia, maka hal pertama yang dimulai dari harta peninggalannya (*tarikah*) adalah untuk membiayai perawatan jenazah dan penguburannya, kemudian membayar utang piutangnya, baru kemudian menunaikan wasiatnya. Apabila terdapat sisa (dari harta peninggalannya), maka dibagikan kepada ahli warisnya berdasarkan firman Allah *taala*:

مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَىٰ بِهَا أَوْ دَيْنٍ

"(Yaitu) sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar utangnya." (Q.S. An-Nisaa': 12)

Juga sebagaimana perkataan Ali ra.:

قَضَى رَسُولُ اللَّهِ بِالَّذِينَ قَبْلَ الْوَصِيَّةِ.

"Rasulullah sallallahu alaihi wassalam memutuskan (membayar) utang sebelum (memenuhi) wasiat."

Kata wasiat diambil dari kalimat "أوصيه الشيء وصيت" (aku menyampaikan sesuatu yang dipesankan kepadaku)". Maka, setelah orang yang berwasiat wafat, ia telah menyampaikan apa yang dulu akan disampaikan semasa hidupnya.

Ada pun secara syariat, wasiat berarti penyerahan barang, utang, atau manfaat kepada orang lain agar diberikan kepada orang yang diwasiati setelah orang yang berwasiat meninggal. Makna wasiat (وَصِيَّةٌ) menurut istilah *syar'i* ialah, pemberian kepemilikan yang dilakukan seseorang untuk orang lain, sehingga ia berhak memilikinya ketika si pemberi meninggal dunia.

Hukum Wasiat

Wasiat wajib bagi orang yang memiliki harta untuk diwasiatkan.

"Diwajibkan atasmu, apabila seorang di antara kamu mendapatkan (tanda-tanda) kematian, jika ia meninggalkan harta yang banyak, berwasiat untuk ibu, bapak, dan karib kerabatnya secara *ma'ruf*. (Ini adalah) kewajiban atas orang-orang yang bertakwa." (Q.S. Al-Baqarah: 180]

Dan dari Abdillah bin Umar ra. bahwa Rasulullah—shala-wat dan salam tercurah untuknya. bersabda:

"Seorang muslim tidak layak memiliki sesuatu yang harus ia wasiatkan kemudian ia tidur dua malam, kecuali jika wasiat itu tertulis di sampingnya."

Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra., ia berkata, Rasulullah –shalawat dan salam tercurah untuknya—telah bersabda: *"Seseorang beramal dengan amal orang yang saleh selama tujuh puluh tahun. Kemudian ketika berwasiat, ia melakukan kezaliman dalam wasiatnya. Maka Allah taala akan menutup amalannya dengan seburuk-buruk amalan, hingga membuatnya masuk neraka. Dan sesungguhnya, seseorang beramal dengan amal orang fasik selama tujuh puluh tahun, kemudian dia berlaku adil dalam wasiatnya, niscaya ia dapat menutup amalnya dengan amal yang terbaik, sehingga dia masuk surga."* Abu Hurairah berkata: *'Bacalah kalau kalian mau'.* Kemudian beliau membaca ayat di atas. [hadits riwayat Abu Dawud, Ibnu Majah, dan Ahmad]

Ukuran Harta Wasiat yang Disunahkan

Dari Sa'd bin Abi Waqqash ra., ia berkata, "Ketika di Mekah Nabi *sallallahu alaihi wassalam* datang menjengukku sementara beliau enggan wafat di tanah yang beliau hijrah darinya, beliau bersabda:

Semoga Allah taala merahmati Ibnu Afra (Sa'd). Aku katakan, 'Wahai Rasulullah, apakah aku berwasiat dengan semua hartaku?' Beliau bersabda, 'Tidak boleh.' Aku

katakan, 'Separuhnya?' Beliau bersabda, 'Tidak boleh.' Aku katakan, 'Sepertiganya?' Beliau bersabda, 'Ya, sepertiga, dan sepertiga itu banyak, sebab jika engkau meninggalkan ahli warismu dalam keadaan kaya itu lebih baik daripada meninggalkan mereka dalam keadaan miskin, mereka meminta-minta pada orang lain. (Selain itu, jika engkau hidup) walaupun engkau memberikan hartamu pada keluargamu, akan tetap dihitung sebagai sedekah, sampai makanan yang engkau suapkan pada mulut istrimu. Semoga Allah taala mengangkat derajatmu, memberikan manfaat kepada sebagian manusia, dan membahayakan sebagian yang lain.'" (Pada saat itu Sa'd tidak mempunyai pewaris kecuali seorang anak perempuan. Diriwayatkan Imam Muslim No. 3079 dan Imam Bukhari No.2538 dalam Kumpulan 9 Kitab Hadits)

Apa yang Ditulis di Awal Wasiat?

Dalam sebuah atsar, bersumber dari kitab Al-Irwaa', ad-Daraquthni, al-Baihaqi, dari Anas ra., ia berkata, "Para sahabat menulis pada awal wasiatnya:

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berikut ini apa yang akan aku wasiatkan kepada fulan bin fulan:

(...isi dengan pesan lain yang Anda kehendaki, apabila

harta tidak lebih dari 1/3....) Isi wasiat bisa berupa harta, maka jika tertulis harta tidak boleh lebih dari 1/3, biasanya wasiat didaftarkan ke notaris yang juga mengatur surat waris. Dalam Islam waris dan wasiat adalah hal yang berbeda. Dalam hukum perdata wasiat mencakup pesan pembagian harta warisan, dalam Islam penerima harta waris tidak boleh menerima harta wasiat.

"Hendaklah ia bersaksi bahwa tidak ada Ilah yang berhak diibadahi dengan benar selain Allah Yang Maha Esa. Tidak ada sekutu bagi-Nya, dan bahwa Muhammad adalah hamba dan Rasul-Nya. Dan bahwasanya kiamat pasti akan datang tanpa keraguan sedikit pun. Dan Allah akan membangkitkan setiap orang yang ada di dalam kubur. Maka hendaknya ia mewasiatkan kepada keluarga yang ditinggalkannya supaya bertakwa kepada Allah, selalu memperbaiki diri, menaati Allah dan Rasul-Nya jika ia benar-benar beriman. Juga mewasiatkan bagi mereka sebagaimana wasiat Nabi Ibrahim dan Yaqub kepada anak-anak mereka, 'Wahai anakku, sesungguhnya Allah telah memilihkan untuk kalian sebuah agama, maka janganlah kalian meninggal kecuali dalam keadaan Islam.'"

Dibuat Oleh :

Tanggal :

(Tanda tangan)

Kapan Wasiat Dipindahkan Haknya?

Wasiat tidak boleh dipindahkan haknya kepada orang yang diwasiati kecuali setelah orang yang berwasiat meninggal dunia, dan telah dilunasi utang-utangnya. Apabila utangnya melebihi harta peninggalan, maka orang yang diwasiati tidak mendapatkan apa-apa. Dari Ali ra., ia berkata, "Rasulullah *sallallahu alaihi wassalam* memerintahkan pelunasan utang sebelum pelaksanaan wasiat. Kalian juga membaca ayat:

'(Pembagian warisan) setelah (dipenuhi wasiat) yang dibuatnya atau (dan setelah) utangnya.'" [An-Nisaa' ayat 12]

Wasiat juga sebaiknya ditetapkan melalui notaries untuk memberikan kepastian hukum dan menghindari sengketa dengan ahli waris di kemudian hari, karena ahli waris tidak boleh menerima harta warisan. Harus dipahami pula ketika membuat wasiat hendaklah tidak membagikan harta wasiat pada ahli waris.

Tidak Boleh Berwasiat untuk Ahli Waris

Dari Abu Umamah al-Bahili ra., ia berkata, "Aku mendengar Rasulullah *sallallahu alaihi wassalam* bersabda dalam khotbahnya pada tahun Haji Wada:

'Sesungguhnya Allah telah memberikan kepada setiap orang yang memiliki hak akan hartanya. Maka tidak ada wasiat untuk ahli waris.'"

Penghalang-Penghalang Menerima Warisan

1. Pembunuhan

Dari Abu Hurairah ra. dari Rasulullah *sallallahu alaihi was-salam*, beliau bersabda:

الْقَاتِلُ لَا يَرِثُ.

"Orang yang membunuh tidak memperoleh warisan."

2. Perbedaan agama

Dari Usamah bin Zaid ra. Ia berkata bahwa Nabi-shalawat dan salam tercurah untuknya. bersabda:

لَا يَرِثُ الْمُسْلِمُ الْكَافِرَ وَلَا الْكَافِرُ الْمُسْلِمَ.

"Orang Islam tidak mewarisi harta orang non-Islam dan orang non-Islam tidak pula mewarisi harta orang Islam."

3. Perbudakan

Hal ini karena seorang budak serta apa yang dimilikinya adalah kepunyaan tuannya, maka jika kerabatnya mewarisinya niscaya warisan tersebut bagi tuannya bukan yang lainnya.

Definisi *Hajb* dan *Hirman*

Al-hajb (الْحَجْبُ) secara bahasa berarti *al-man'u* (الْمَنْعُ), terhalang). Yang dimaksud di sini adalah terhalangnya orang tertentu dari seluruh bagian warisannya atau sebagiannya saja karena adanya orang lain.

Adapun *al-hirman* yang dimaksud di sini adalah terhalangnya seseorang tertentu dari bagian warisannya disebabkan adanya *maani* (penghalang) dari *mawaniul irtsi* (penghalang-penghalang warisan) seperti pembunuhan dan penghalang-penghalang yang lainnya.

Macam-Macam *Hajb*

Ada dua macam *hajb*: (1) *hajb nuqshan* dan (2) *hajb hirman*.

Hajb nuqshan adalah berkurangnya (bagian) warisan salah seorang ahli waris karena adanya ahli waris yang lain, dan ini bisa terjadi pada lima orang:

1. Suami terhalang dari setengah harta warisan menjadi seperempat, tatkala ada anak.
2. Istri terhalang dari menerima seperempat harta warisan menjadi seperdelapan ketika ada anak.
3. Ibu terhalang dari menerima sepertiga harta warisan menjadi seperenam, ketika ada *al-far'ul warits* (anak turunan pewaris).
4. *Binti ibn* (cucu perempuan dari anak laki-laki).
5. *Ukhtun li-ab* (saudara perempuan seayah).

Adapun *hajb hirman*, yaitu terhalangnya seluruh warisan dari seseorang karena adanya orang lain, seperti terhalangnya warisan saudara laki-laki (*al-akh*) ketika ada anak laki-laki (*al-ibn*). *Hajb* jenis ini tidak bisa masuk dalam warisan enam golongan (3 kelompok) dari ahli waris, akan tetapi mereka bisa terhalang dengan *hajb nuqshan*. Begitu pun ketika se-

luruh ahli waris masih hidup, maka ketiga kelompok ini lebih berhak. Keenam ahli waris tersebut adalah:

- *Abawaan*, yaitu *al-ab* (ayah) dan *al-umm* (ibu)
- *Waladaan*, yaitu *al-ibn* (anak laki-laki) dan *al-bint* (anak perempuan)
- *Zaujaan*, yaitu suami dan istri

Bagian Harta Pokok yang Kurang atau Lebih

Al-aul adalah bertambahnya pembagi (jumlah bagian *fardh*) sehingga menyebabkan berkurangnya bagian para ahli waris. Hal ini disebabkan banyaknya *ashabul furudh* sedangkan jumlah seluruh bagiannya telah melebihi nilai 1, sehingga di antara *ashabul furudh* tersebut ada yang belum menerima bagian yang semestinya. Maka dalam keadaan seperti ini kita harus menaikkan atau menambah pembagiannya sehingga seluruh harta waris dapat mencukupi jumlah *ashabul furudh* yang ada, meskipun akhirnya bagian mereka menjadi berkurang.

Pembagian jumlah bagian (persentase) harta lebih dari harta pokok (lebih dari 100%), muncul pertama kali (yang termasyhur) dalam ilmu faraid di zaman kekhalifahan Umar. Ibnu Abbas pernah berkata, "*Orang yang pertama kali menambahkan pembagi (yakni aul) adalah Umar bin Khattab. Dan hal itu ia lakukan ketika fardh yang harus diberikan kepada ahli waris bertambah banyak.*" Sekali pun ayat-ayat waris sudah turun lebih dulu, namun para sahabat Nabi di saat itu tidak memiliki kebutuhan untuk menafsirkan perma-

salahan ganjil tersebut. Riwayat kejadiannya adalah ketika seorang wanita wafat dan meninggalkan suami serta dua orang saudara perempuan sekandung. Bagian yang harus diterima suami adalah $\frac{1}{2}$ bagian, sementara bagian dua saudara perempuan sekandung $\frac{2}{3}$ bagian. Dengan demikian, berarti pembilangnya melebihi pembagiannya, karena $\frac{1}{2} + \frac{2}{3} = \frac{7}{6}$ (lebih dari 1 atau 100%).

Suami pewaris tetap menuntut haknya, dan secara syariat juga menjadi bagian dari haknya untuk menerima setengah dari harta waris yang ditinggalkan istri (*"Dan bagimu (suami-suami) seperdua dari harta yang ditinggalkan oleh istri-istrimu, jika mereka tidak mempunyai anak...."* (Al-Qur'an surat An-Nisaa' ayat 12)). Begitu pun dua orang saudara perempuan sekandung, mereka tetap menuntut dua pertiga yang menjadi hak waris keduanya (*"Mereka meminta fatwa kepadamu (tentang kalalah). Katakanlah: "Allah memberi fatwa kepadamu tentang kalalah (yaitu) jika seseorang meninggal dunia, dan ia tidak mempunyai anak dan mempunyai saudara perempuan, maka bagi saudaranya yang perempuan itu seperdua dari harta yang ditinggalkannya...; tetapi jika saudara perempuan itu dua orang, maka bagi keduanya dua pertiga dari harta yang ditinggalkan oleh yang meninggal...."* (surat An-Nisaa' ayat 176))

Menghadapi hal demikian Umar pun berkata, *"Sungguh aku tidak mengerti, siapakah di antara kalian yang harus didahulukan, dan siapa yang diakhirkan. Sebab bila aku berikan hak suami, pastilah saudara perempuan sekandung pewaris akan dirugikan karena berkurang bagiannya. Begitu*

juga sebaliknya, bila aku berikan terlebih dahulu hak kedua saudara perempuan sekandung pewaris maka akan berkuranglah bagian suami." Umar kemudian mengajukan persoalan ini kepada para sahabat Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya. Di antara mereka ada Abbas bin Abdul Muthalib, dan Zaid bin Tsabit mengusulkan agar menggunakan metode *aul*. Umar menerima anjuran tersebut dan berkata: *"Tambahkanlah hak para ashabul furudh akan fardh-nya."* Para sahabat menyepakati langkah tersebut, dan jadilah hukum tentang *aul* (penambahan) *fardh* ini sebagai keputusan yang disepakati sebagian besar sahabat Nabi—shalawat dan salam tercurah untuknya, kecuali Ibnu Abbas yang tidak menyetujui adanya *aul* ini.

Pembagian pun dilakukan, semula suami mendapat $1/2$ atau $3/6$ menjadi $3/7$, dan saudara perempuan pewaris semula mendapat $4/6$ menjadi $4/7$.

Angka-angka pembagi yang dapat di-*aul*-kan ialah angka 6, 12, dan 24. Namun, ketiga pembagi itu masing-masing berbeda dan mempunyai sifat tersendiri.

- Pembagi 6 hanya dapat di-*aul*-kan/dinaikkan menjadi 7, 8, 9, atau 10. Lebih dari angka itu tidak bisa. Berarti pembagi 6 hanya dapat dinaikkan hingga empat kali saja.
- Pembagi 12 hanya dapat dinaikkan menjadi 13, 15, atau 17. Lebih dari itu tidak bisa. Maka pembagi 12 hanya dapat di-*aul*-kan maksimum tiga kali saja.
- Sedangkan pembagi 24 hanya dapat di-*aul*-kan ke angka 27 saja, dan itu pun hanya pada satu masalah *faraid* yang memang masyhur di kalangan ulama *faraid* dengan

sebutan "*masalah al-mimbariyyah*". Mereka menyebutnya demikian karena ketika memvonis masalah ini, Ali bin Abi Thalib sedang berada di atas mimbar.

- Bagaimana jika kondisinya terbalik: angka pembagi jauh lebih besar, sementara tidak ada lagi ahli waris yang berhak? Metode yang digunakan adalah pengurangan pembagi atau dikenal *ar-radd*, yaitu berkurangnya pembagi (jumlah bagian *fardh*) dan bertambahnya bagian para ahli waris. Hal ini disebabkan sedikitnya *ashabul furudh*, sedangkan jumlah seluruh bagiannya belum mencapai nilai 1, sehingga di sana ada harta warisan yang masih tersisa, sementara tidak ada seorang pun *ashabah* di sana yang berhak menerima sisa harta waris. Maka dalam keadaan seperti ini kita harus menurunkan atau mengurangi pembagiannya sehingga seluruh harta waris dapat mencukupi jumlah *ashabul furudh* yang ada, meskipun akhirnya bagian mereka menjadi bertambah. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *ar-radd* adalah kebalikan dari *al-aul*.

Syarat-Syarat Terjadinya *Ar-Radd*

Ar-radd tidak akan terjadi dalam suatu keadaan, kecuali bila terwujud tiga syarat seperti di bawah ini:

1. Adanya *ashabul furudh*
2. Tidak adanya *ashabah*
3. Adanya sisa harta waris

Bila dalam pembagian harta waris salah satu dari ketiga syarat tersebut tidak ada maka kasus *ar-radd* tidak akan terjadi.

Ahli Waris yang Berhak Mendapat *Ar-Radd*

Ar-radd dapat terjadi dan melibatkan semua *ashabul furudh*, kecuali suami dan istri. Hal ini disebabkan kekerabatan keduanya bukanlah karena *nasab*, akan tetapi karena kekerabatan *sababiyah* (karena sebab), yaitu adanya ikatan tali pernikahan. Dan kekerabatan ini akan putus karena kematian, maka dari itu mereka (suami dan istri) tidak berhak mendapatkan *ar-radd*. Mereka hanya mendapat bagian sesuai bagian yang menjadi hak masing-masing. Oleh karena itu apabila dalam suatu keadaan pembagian waris terdapat kelebihan atau sisa dari harta waris, suami atau istri tidak mendapatkan bagian sebagai tambahan. Ada pun *ashabul furudh* yang dapat menerima *ar-radd* hanya ada delapan orang, yakni:

1. Anak perempuan
2. Cucu perempuan keturunan anak laki-laki
3. Saudara perempuan sekandung
4. Saudara perempuan seayah
5. Ibu kandung
6. Nenek kandung (ibu dari bapak)
7. Saudara perempuan seibu
8. Saudara laki-laki seibu

Ada pun mengenai ayah dan kakek, sekali pun keduanya termasuk *ashabul furudh*, dalam beberapa keadaan tertentu, mereka tidak bisa mendapatkan *ar-radd*. Sebab bagaimana pun, bila dalam pembagian hak waris terdapat salah satunya, maka tidak mungkin ada *ar-radd* karena keduanya akan menerima warisan sebagai *ashabah*.



Bersama Melindungi Risiko (*Wealth Protection*)

Apakah ada cara penghapusan utang?

Salam hormat,

Pasangan suami istri meninggal bersamaan dalam musibah kecelakaan, meninggalkan 4 anak. Mereka memiliki pinjaman kredit kerja di koperasi pasar dan bank swasta jaminan sertifikat rumah dan toko, kedua instansi tadi tidak mengakui adanya asuransi kredit. Apakah pinjaman tersebut bisa dihapuskan? Total pinjaman keseluruhan melebihi aset orangtuanya. Ke mana kami harus mohon bantuan? Mohon petunjuk dari Bapak/Ibu terhormat. Kami sangat berharap pinjaman mereka dapat dihapuskan, agar keempat anak tersebut ada warisan bagi masa depan mereka. Besar harapan kami atas perhatian serta balasannya. Ditunggu segera. *Emergency*. Terima kasih sebelumnya....

Surat terbuka tersebut bukan karangan, namun benar-benar dilayangkan oleh keluarga nasabah melalui dunia maya (internet), atau mungkin topik pembicaraan serupa pernah Anda baca dan dialami keluarga sendiri atau teman, sahabat, bahkan keluarga dekat Anda.

Ketika semangat berinvestasi dan membangun aset begitu menggelora, bahkan mengupayakannya dengan menci-cil sana-sini, pastikan melindunginya dengan hibah *tabarru* berupa asuransi, untuk melestarikan aset-aset yang Anda peroleh dari hasil kerja keras selama ini agar tidak mewarisi utang dan dapat mewariskan harta yang menjadi pokok kehidupan generasi masa yang akan datang. Bahkan mungkin Anda membutuhkan perlindungan aset ketika harus menjalani perawatan jangka panjang jika terjadi risiko. Analisis manajemen risiko yang dilakukan akan dapat membantu Anda untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut serta menyimpulkan apakah Anda dan keluarga telah mengantisipasi secara finansial dengan baik seandainya terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Bagaimana Sistem Asuransi Bekerja?

Pernahkah Anda melayat keluarga orang yang meninggal? Atau menjenguk orang yang sakit? Selain doa dan motivasi, kebiasaan masyarakat kita juga memberikan bingkisan ala kadarnya, termasuk dalam bentuk uang. Budaya tolong-menolong dalam bentuk hibah *tabarru* itu sering kita kenal dengan asuransi. Mengapa? Hal ini karena umumnya sum-

bankan “ala kadarnya” itu tidak mungkin menutup kebutuhan keuangan secara keseluruhan di saat kejadian secara tiba-tiba menimpa, nyaris tanpa persiapan. Untuk itulah, diperlukan instrumen keuangan lainnya untuk saling melindungi (tolong-menolong).

Secara syariat, tolong-menolong (hibah sebagai infak sunah) dianjurkan, seperti hadits berikut ini:

Abdullah Ibnu Jafar ra. berkata: Ketika berita kematian Jafar datang sewaktu ia terbunuh, Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya. bersabda: *“Buatkanlah makanan untuk keluarga Jafar karena telah datang sesuatu yang menyusahkan mereka.”* (Dikeluarkan oleh Imam Abu Daud, Tirmidzi, Ahmad, dan Ibnu Majah)

Berapa banyak makanan yang bisa kita berikan? Cukupkah untuk 1 bulan, 1 tahun, dst. sejak ditinggal pencari nafkah? Bagaimana pula dengan utang yang ditanggungnya? Dari Abu Hurairah ra. berkata bahwa Rasulullah—shalawat dan salam tercurah untuknya—bila didatangkan kepada beliau orang meninggal yang menanggung utang, beliau bertanya: *“Apakah ia meninggalkan sesuatu untuk melunasi utangnya?”* Jika dikatakan bahwa ia meninggalkan sesuatu untuk melunasi utangnya, beliau menyalatkannya. Jika tidak, beliau bersabda: *“Salatlah atas temanmu ini.”* Tatkala Allah Taala telah memberikan beberapa kemenangan kepadanya, beliau bersabda: *“Aku lebih berhak pada kaum mukminin daripada diri mereka sendiri. Maka barangsiapa meninggal dan ia memiliki utang, akulah yang melunasinya.”* *Muttafaq alaihi.* Menurut suatu riwayat Bukhari dikatakan: *“Maka barangsia-*

pa mati dan tidak meninggalkan harta pelunasan...." Baginda Rasul melunasinya dari harta *ghanimah*/peperangan dan harta lainnya yang terhimpun dalam lembaga keuangan nir-laba yang bisa menjadi contoh lembaga keuangan sebagai manajer risiko.

Pemerintah Indonesia mulai 1 Januari 2014 sudah memulainya dengan menjalankan program SJSN (Sistem Jaminan Sosial Nasional) dengan membentuk BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) Kesehatan dan Ketenaga Kerjaan. Asuransi ini diperuntukan bagi seluruh warga negara Indonesia agar mendapat pembiayaan untuk pelayanan kesehatan dan santunan kematian serta kecelakaan kerja dan dana pensiun. Jika disimulasikan lebih besar lagi dalam suatu wilayah Negara Indonesia, melihat data klaim bruto asuransi jiwa nasional sepanjang tahun 2011 mencapai (asuransi murni) hampir Rp9 triliun (terdiri dari Rp3,62 triliun karena meninggal dan Rp5,31 triliun karena risiko lainnya). Mungkin saja dari data klaim tersebut termasuk pertanggungan untuk membayar utang para debitur yang mengalami risiko.

"Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang (anggota dalam kumpulan)"

Data tersebut hanya diambil dari peserta yang mengikuti program asuransi di perusahaan, jika saja dianalogikan data klaim dibebankan pada peserta yang jumlahnya lebih besar (hukum bilangan besar) maka artinya klaim Rp9 triliun terse-

but dapat dipenuhi jika 220 juta penduduk (apabila rata-rata anggota per keluarga 5 orang maka ada 45 juta KK, cukup iuran sekitar Rp200 ribu per tahun per KK untuk seluruh manfaat asuransi yang dibayarkan Rp9 triliun tersebut).

Asuransi syariah merupakan usaha saling melindungi dan tolong-menolong di antara sejumlah orang (anggota dalam kumpulan). Dikutip dari Wahbah al-Zuhaili al-Mu`amalat al-Maliyah al-Mu`ashirah (Dimasyq: Daral-fikr, 2002) halaman 287: *"Sejumlah dana (premi/biaya asuransi) yang diberikan oleh peserta asuransi sebagai tabarru (amal kebajikan) dari peserta kepada (melalui) perusahaan yang digunakan untuk membantu peserta yang memerlukan, berdasarkan ketentuan yang telah disepakati; dan perusahaan memberikannya (kepada peserta) sebagai tabarru atau hibah murni tanpa imbalan."*

Dalam akad *tabarru*, peserta memberikan dana hibah yang akan digunakan untuk menolong peserta lain yang tertimpa musibah. Peserta secara individu merupakan pihak yang berhak menerima dana *tabarru* (*mu`amman/mutabarara lahu*), dan secara kolektif selaku penanggung (*mu`amin/mutabarri*). Perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola dana hibah yang disumbangkan, serupa dengan lembaga penyalur *ziswaf*.

Bagaimana pengelola dana menghitung *tabarru* (premi asuransi) yang dibebankan? Untuk memudahkan pengelolaan, dilakukan penghitungan seperti dalam tabel morbiditas (statistika sakit) atau mortalitas (statistika meninggal) sebagai berikut:

Tabel Mortalitas (Statistik Kematian)*		
Usia	Peserta Hidup	Peserta Meninggal
0	100.000	708
s.d 10 tahun	98.509	119
s.d 20 tahun	96.650	173
s.d 30 tahun	94.804	202
s.d 40 tahun	92.414	326
s.d 50 tahun	87.623	729
dst.		
s.d. 99 tahun	64	64
100 tahun	0	0

Data diolah dari Diktat Ajar Ujian Lisensi & Sertifikasi Keagenan AAI; diterbitkan Singapore Collage of Insurance Limited ©2004.

*Data dan simulasi ini bukan yang sebenarnya. Di perusahaan asuransi data diolah oleh Departemen Aktuaria yang diaudit oleh profesi aktuaris.

Misalnya pada kolom usia 30 tahun, dari tabel tersebut menunjukkan jumlah 94.804, artinya dari 100.000 peserta hidup, diperkirakan dalam 10 tahun terdapat 202 orang meninggal (kondisi ini akan terus dikoreksi sesuai dengan pengalaman manajer risiko dalam menangani klaim). Bila masing-masing mengajukan pertanggungan Rp100 juta (dalam 10 tahun pertanggungan), maka diperlukan dana Rp20,2 miliar (100 juta dikali 202 orang). Jadi premi (iuran *tabarru* yang dilakukan per peserta Rp213.071 per orang (20,2 miliar dibagi 94.804 orang), atau sumbangan per orang per tahun Rp21.307 atau Rp2–3 ribu sebulan. (Perhitungan tersebut berlaku juga untuk pertanggungan cacat, perawatan kesehatan dan sakit kritis, maupun proteksi yang lainnya, hanya disesuaikan tabel perhitungannya berdasarkan data aktuaria.)

Nah dari data inilah kemudian perusahaan sebagai manajer risiko (pengelola dana *tabarru*) mengeluarkan kebijakan premi. Ketentuan teknisnya akan disesuaikan dengan kebijakan masing-masing perusahaan sebagai manajer risiko. Tentunya premi yang diterima itu harus mencapai target dengan tingkat risiko terukur (jumlah sakit mengikuti tabel perkiraan, begitu pun dengan jumlah risiko cacat serta meninggal). Bagaimana jika melenceng? Manajer risiko akan terus melakukan evaluasi biaya *tabarru* yang dibebankan pada nasabah (diubah), bisa lebih kecil atau lebih besar. Untuk itu juga perusahaan harus menanggung beban sementara jika terjadi kesalahan atau di luar angka perhitungan tadi.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang *Tabarru* pada Asuransi Syariah:

Surplus underwriting

Jika terdapat *surplus underwriting* atas dana *tabarru*, maka boleh dilakukan beberapa alternatif sebagai berikut:

- a. Diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun *tabarru*.
- b. Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuarial/manajemen risiko.
- c. Disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta.

Defisit underwriting

1. Jika terjadi *defisit underwriting* atas dana *tabarru* (defisit *tabarru*), maka perusahaan asuransi wajib menanggung-langi kekurangan tersebut dalam bentuk *qardh* (pinjaman).
2. Pengembalian dana *qardh* kepada perusahaan asuransi disisihkan dari dana *tabarru*.

Jika ada pertanyaan bagaimana sistem yang ditawarkan asuransi konvensional saat ini, apakah telah sesuai dengan syariah? Apa bedanya dengan model asuransi syariah? Jawabnya adalah: Seharusnya semua perusahaan asuransi adalah *tawuni* (tolong-menolong). Dari simulasi data tersebut dapat menggambarkan keadaan serupa di lembaga nirlaba yang mengolektifkan zakat, *infaq*, *shadaqah* (ZIS), hanya metode pengelolaan keuangannya lebih mempertimbangkan risiko.

Dari mana perusahaan mendapat keuntungan? Asuransi sama dengan lembaga *ziswaf* dan lembaga kredit (*al qard al hasan*) sehingga perusahaan dapat menggunakan beban biaya administrasi (*wakalah* atau *ijarah* untuk pengelolaan rekening, dengan biaya yang wajar), juga bisa mengambil sebagian dari dana *tabarru* yang terkumpul. Dengan perhitungan yang cermat, maka seharusnya perusahaan tidak membagikan keseluruhan dana sisa, apabila jumlah klaim di luar dugaan ternyata lebih sedikit.

Berdasarkan skema akad, terlihat jelas bahwa ada dua

perbedaan besar, yaitu *tijarah* (bisnis) dan *tabarru* (tolong-menolong). Karena asuransi dikategorikan tolong-menolong dalam bentuk hibah, maka peserta yang bergabung harus meniatkan diri sebagai penyumbang. Intinya, ketika peserta yang sehat/hidup memberikan santunan dari hibah bersama kepada seseorang (keluarga) yang terkena musibah sehingga diharapkan dari kumpulan tersebut juga dapat memberikan sejumlah dana yang dikehendaki ketika penyumbang (tertanggung) terkena musibah.

Asuransi bukanlah produk keuangan yang berunsur *gambling* (judi atau untung-untungan). Jika selama menjadi peserta kumpulan ini tidak mengalami risiko, ya *alhamdulillah!* Insya Allah niat sebagai penyumbang akan menjadi infak yang dinilai ibadah. Makanya, asuransi bagian dari infak/sedekah kita (hibah) yang alokasinya maksimum seperlima dari sepertiga pendapatan atau seperlima belas dari pendapatan kita, kalau Rp1.000.000 berarti hibahnya kurang lebih Rp30.000–50.000 sebulan. (Bagian ini menyatu dengan seperlima belas bagian *zakat*, *infaq*, *shadaqah*, *wakaf*; *ziswaf*). Lumayan kan bisa tolong-menolong.... Jika terjadi risiko, kita bisa mendapat pertolongan Rp100 juta. Jika tidak sakit atau mengalami risiko, kita dapat menolong yang lainnya.

Perusahaan Asuransi Syariah

Untuk memahami keberadaan asuransi syariah dapat pula dilihat dari pelaporan keuangannya. Asuransi syariah memisahkan pendapatan premi menjadi bagian dari surplus (de-

fisit) *underwriting* yang akan digunakan untuk membayar klaim (dari dana *tabarru*) saat terjadi risiko pada peserta. Pada bagian lain pencatatan kekayaan perusahaan dicatat dalam laporan laba rugi dengan sumber pendapatan dari biaya pengelolaan (*ujrah* pengelola).

Pencatatan ini menjadi penting untuk menunjukkan bahwa dana *tabarru* benar-benar terpisah dari keuntungan usaha. Dana tersebut merupakan dana titipan peserta yang dikelola perusahaan sebagai manajer risiko. Dari pencatatan tersebut juga membuktikan bahwa perjanjian pertanggungan bukan merupakan pengalihan risiko keuangan dari peserta pada perusahaan asuransi. Berikut contoh laporan keuangan perusahaan asuransi syariah:

LAPORAN SURPLUS (DEFISIT) UNDERWRITING DANA TABARRU'
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR TANGGAL 31 DESEMBER 2011 DAN 2010
 (dalam jutaan rupiah)

No	URAIAN	2011	2010
1	PENDAPATAN ASURANSI		
2	Kontribusi Bruto	254.021	254.021
3	Ujrah Pengelola	(191.104)	(191.104)
4	Bagian Reasuransi (Atas Risiko)	(7.264)	(7.264)
5	Perubahan Kontribusi yang Belum Menjadi Hak	(313)	(316)
6	Jumlah Pendapatan	55.340	29.916
7	BEBAN ASURANSI		
8	Pembayaran Klaim	18.999	18.999
9	Klaim yang Ditanggung Reasuransi dan Pihak Lain	(1.542)	(1.542)
10	Klaim yang Masih Harus Dibayar	-	-
11	Klaim yang Masih Harus Dibayar yang Ditanggung Reasuransi dan Pihak Lain	-	-
12	Penyisihan Teknis	2.300	2.351

Bagian
Pendapatan
Premi Total

Bagian
Pendapatan
Perusahaan

Dana Tabbaru'
untuk membayar
klaim peserta

13	Beban Pengelolaan Asuransi	-	-
14	Jumlah Beban Asuransi	19.757	16.920
15	Surplus (Defisit)	35.583	12.996
16	Pendapatan Investasi		
17	Total Pendapatan Investasi	5.832	3.346
18	Dikurangi: Beban Pengelolaan Portfolio Investasi	-	-
19	Pendapatan Investasi Neto	5.832	3.346
20	Surplus (Defisit) Underwriting Dana Tabarru'	41.415	16.342

Bagian *ujrah* (upah) pengelolaan dana asuransi merupakan hak perusahaan yang akan dicatat sebagai pendapatan dalam laporan keuangan laba (rugi), dalam kasus ini jumlahnya sama (Rp191 miliar di tahun 2011) dengan *ujrah* pengelola yang dipotongkan dari pendapatan premi (kontribusi peserta) asuransi dan dicatat sebagai pendapatan dalam laporan laba rugi perusahaan.

Perkembangan terbaru juga pengelolaan asuransi ini banyak dilakukan secara swakelola atau swadaya (*self insured*) dan menggunakan jasa perusahaan TPA (*third party administration*) dengan produk ASO (*administrative service only*). Perusahaan ini mengutip jasa atau administration fee (*ujrah* atau jasa kelola).

Dana hibah asuransi dikelola sedemikian rupa oleh manajer risiko (perusahaan asuransi), hingga tidak merugikan peserta maupun si manajer risiko itu sendiri. Untuk itulah diperlukan penilaian risiko berdasarkan catatan klaim peserta pada periode sebelumnya.

LAPORAN LABA RUGI DANA PERUSAHAAN
UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR TANGGAL 31 DESEMBER 2011 DAN
2010
(dalam jutaan rupiah)

No	URAIAN	2011	2010
1	PENDAPATAN		
2	Pendapatan Pengelolaan Operasi Asuransi	-	-
3	Pendapatan Pengelolaan Portfolio Investasi Dana Peserta	191.104	158.619
4	Pendapatan Pembagian Surplus Underwriting	-	-
5	Pendapatan Investasi	2.099	2.687
6	Jumlah Pendapatan	193.203	161.306
7	Beban		
8	Beban Komisi	165.805	137.051
9	Ujrah Dibayar	-	-
10	Beban Umum dan Administrasi	41.572	38.851
11	Beban Pemasaran	-	-
12	Beban Pengembangan	-	-
13	Jumlah Beban	207.377	175.902
14	Laba Usaha	(14.174)	(14.596)
15	Pendapatan (Beban) Non Usaha Neto	20.832	17.745
16	Laba Sebelum Pajak Penghasilan	6.658	3.149
17	Beban Pajak	-	-
18	Laba neto	6.658	3.149

Bagian
Pendapatan
usaha

Hibah Tabarru (Dana Kebajikan)

Berkenaan dengan definisi hibah (هبة), As Sayid Sabiq berkata di dalam kitabnya bahwa hibah merupakan sebuah akad yang tujuannya penyerahan seseorang atas hak miliknya kepada orang lain semasa hidupnya tanpa imbalan apa pun. Beliau berkata pula: *"Dan hibah bisa juga diartikan pemberian atau sumbangan sebagai bentuk penghormatan untuk orang lain, baik berupa harta atau lainnya."*

Syeikh Al Fauzan mengatakan: "Hibah adalah pemberian (sumbangan) dari orang yang mampu melakukan pada masa hidupnya untuk orang lain berupa harta yang diketahui (jelas)."

Demikian makna hibah secara khusus. Ada pun secara umum, hibah mencakup hal-hal berikut ini:

1. *Al ibra* (الإبراء) yaitu hibah (berupa pembebasan) utang untuk orang yang terlilit utang (sehingga dia terbebas dari utang).
2. *Ash shadaqah* (المُتَدَقَّة) yaitu pemberian yang dimaksudkan untuk mendapatkan pahala akhirat.
3. *Al hadiyah* (الهدية) yaitu segala sesuatu yang melazimkan (mengharuskan) si penerima untuk menggantinya (membalasnya dengan yang lebih baik).

Harta yang Dianggap sebagai Peninggalan Harta Waris

Dalam ilmu faraid, terdapat istilah *at-tarikah*. Menurut bahasa, artinya adalah barang peninggalan orang yang sudah meninggal. Ada pun menurut istilah, ulama memiliki perbedaan pendapat; sedangkan menurut *jumhur* ulama ialah: semua harta atau hak secara umum yang menjadi milik pewaris (lihat *Fiqhul Islam Wa Adillatih* juz 8 hlm. 270).

Muhammad bin Abdullah At-Takruni berkata: "*At-tarikah ialah, segala sesuatu yang ditinggalkan oleh orang yang sudah meninggal, berupa harta yang ia peroleh selama hidupnya di dunia, atau haknya yang ada pada orang lain, seperti*

barang yang diutang, atau gajinya, atau yang akan diwasiatkan, atau amanatnya, atau barang yang digadaikan, atau barang baru yang diperoleh sebab terbunuhnya dia, atau kecelakaan berupa santunan ganti rugi.” (lihat kitab *Al-Mualim Fil Fara'idh* hlm. 119)

Berdasarkan pendapat tersebut, maka hibah yang sudah ditetapkan dalam pertanggungan asuransi dapat dijadikan sebagai harta waris, sekali pun mekanisme pemberian/kepemilikan harta tersebut berlangsung setelah pewaris meninggal dunia, sesuai perjanjian yang tercantum dalam polis. Karena selama harta hibah diserahkan pada manajer risiko (diwakilkan pada perusahaan asuransi), dana tersebut sepenuhnya masih menjadi harta publik yang dikuasai perusahaan, bukan harta pribadi.

Perencanaan Pertanggungan Asuransi

Dewasa ini, ada empat cara pengelolaan risiko yang digunakan untuk mengendalikan risiko finansial:

1. *Avoiding risk* (menghindari risiko)

Contoh: untuk menghindari risiko sakit dengan menjaga stamina tubuh, dll.

2. *Controlling risk* (mengendalikan risiko)

Contoh: untuk mengurangi risiko kecelakaan saat berkendara, dengan memastikan *safety procedure* berkendara.

3. *Accepting risk* (menerima risiko)

Contoh: seseorang tidak mengasuransikan rumahnya ter-

hadap risiko kebakaran, dan akan bersedia menanggung kerugian jika terjadi risiko kebakaran.

4. *Transferring risk* (mengalihkan risiko).

Contoh: mengalihkan risiko finansial ke pihak lain, yaitu mengikuti pertanggungan asuransi. Risiko kerugian finansial tersebut dialihkan ke publik melalui perusahaan asuransi atau sekumpulan peserta yang saling menolong untuk memberikan sejumlah uang pertanggungan sesuai dengan yang disepakati.

Ada tiga risiko yang berdampak secara keuangan bila:

1. Meninggal dunia terlalu dini (di usia produktif)
2. Meninggal dunia terlalu lama (risiko keuangan di masa tidak produktif)
3. Cacat/tidak produktif baik sementara maupun tetap.

Lantas bagaimana mengatasi risiko keuangan tersebut? Apakah proteksi keuangan *debt & income protection* diperlukan? Ada beberapa cara yang bisa dilakukan:

1. Lihat *net worth* (kekayaan bersih) dalam neraca keuangan Anda, dan bandingkan dengan utang yang dimiliki. Maka dari selisih nilai kekurangannya dapat ditutupi oleh pertanggungan asuransi. Di kolom sebelah kanan memuat informasi utang jangka pendek, menengah, dan panjang yang diikuti dengan pencatatan *net worth* (pasiva), yaitu hasil pengurangan aset dan utang.

Contoh dalam Angka Laporan Keuangan Pribadi (*Neraca/Balance Sheet*)

Harta (Aktiva)	Utang (Pasiva)
1. Cadangan kas Rp15.000.000	1. Jangka pendek Rp7.500.000
Deposito/emas Rp45.000.000	2. Jangka menengah Rp50.000.000
	3. Jangka panjang Rp150.000.000
2. Aset investasi (pasif), misal: rumah senilai Rp250.000.000	Net worth/kekayaan bersih* (Total aset aktiva - kewajiban) Rp152.500.000
3. Aset investasi (aktif), misal: usaha dengan modal Rp50.000.000	
Saldo aktiva: Rp360.000.000	
	Saldo pasiva: Rp360.000.000

* Untuk mendapatkan angka kekayaan bersih (*net worth*), jumlahkan seluruh aset dalam aktiva (harta), baru kemudian dikurangi total kewajiban saat laporan dibuat. Maka saldo aktiva (harta) akan sama dengan pasiva (kewajiban ditambah kekayaan bersih).

Berdasarkan data laporan keuangan Anda, maka lebih dari separuh kekayaan Anda habis untuk melunasi utang (Rp360.000.000 dikurangi total utang Rp207.500.000 = Sisa kekayaan Rp152.500.000). Jika nilai aset Anda ingin tetap dan bisa mewarisi kekayaan, maka sebaiknya utang tersebut dilindungi dengan asuransi. Laporan neraca tersebut masih dalam kondisi positif; jika nilainya negatif, maka sudah dipas-tikan ketika risiko terjadi, utang akan menjadi beban aset.

1. Setiap utang memiliki derajat risiko yang berbeda. Maka Anda juga bisa menggunakan kebijakan pertanggungan risiko yang berbeda-beda. Selain melihat kekayaan bersih Anda yang dapat dijadikan jaminan untuk melunasi utang, Anda juga harus melihat masing-masing utang tersebut. Contoh: jika proteksi cicilan/pengeluaran bulanan/

tahunan Anda Rp1,5 juta–2 juta per bulan, dan untuk mengetahui berapa UP (uang pertanggungan)-nya, cukup bagikan asuransi dengan perkiraan keuntungan investasi per bulan atau per tahun (misalnya satu persen per bulan pada instrumen yang konservatif atau moderat). Dengan demikian uang pertanggungan risiko yang harus ada (sebagai dana abadi) adalah Rp200 juta–250 juta.

Yang menjadi pertanyaan, dari mana uang Rp200 juta–250 juta itu bisa didapat? Jika menabung, harus berapa lama? Misalnya, coba bagikan Rp200 juta–250 juta dengan menabung/investasi Rp500.000 per bulan. Jika demikian, waktu yang diperlukan adalah 500 bulan atau 21 tahun. Sanggupkah Anda menjalaninya? Sebelum menjawab pertanyaan tersebut, apakah ada jaminan kita terbebas dari risiko kehidupan sebelum dana pertanggungan risiko terkumpul penuh?

Artinya, bila memiliki uang Rp200 juta–250 juta di saat risiko terjadi, kemudian diinvestasikan dengan keuntungan satu persen per bulan (atau bahkan kurang), maka Anda akan mendapatkan Rp2 juta–2,5 juta per bulan (Rp200 juta–250 juta dikali satu persen). Artinya, walaupun “mesin uang” Anda tidak produktif lagi, baik sementara maupun tetap karena sakit kritis, cacat total yang menetap, atau pun meninggal dunia, Anda atau pun keluarga tidak perlu bergantung atau menjadi beban finansial orang lain.

Bagaimana dengan dana darurat? Pertanggungan ini berbeda dengan dana darurat. Mengapa? Sebab

jumlah yang dialokasikan jauh lebih besar dan cenderung permanen untuk melindungi risiko jangka menengah dan panjang, sementara dana darurat lebih mengatasi risiko jangka pendek (kurang dari satu tahun). Dana darurat juga lebih memiliki multifungsi, dan risiko yang ditangani hanya bersifat sementara atau tidak fatal. Dalam perhitungan pelunasan kewajiban, dana darurat ini menjadi bagian kekayaan bersih yang diperhitungkan untuk membayar utang.

Maka sekalipun Anda punya uang atau investasi yang cukup besar saat ini, coba bertanya, apakah uang atau investasi tersebut tidak akan pernah terpakai untuk apa pun (termasuk biaya berobat, membayar utang, dll.) selama periode produktif tersebut? Untuk itulah diperlukan instrumen lain untuk mengatasi risiko keuangan tersebut. Sistem asuransi memberikan proteksi keuangan di saat risiko terjadi, walaupun uang yang disisihkan belum mencapai jumlah uang pertanggungan yang diharapkan karena sistem asuransi bersifat tolong-menolong secara berkelompok.

2. Menghitung UP (uang pertanggungan) bisa juga berdasarkan masa waktu tertentu, misalnya perlindungan diperlukan hanya untuk lima tahun, karena setelah itu keluarga bisa bangkit kembali. Cara menghitungnya: biaya yang di-cover dikali 5 tahun atau 60 bulan. Jadi UP bisa berubah menjadi Rp120 juta–150 juta ($60 \times 2 \text{ juta} - 2,5 \text{ juta rupiah} \times 60$), metode ini mirip dengan menghitung kebutuhan dana darurat untuk jangka waktu tertentu.

Karena dana darurat yang dicatat dalam neraca diperhitungkan untuk membayar kewajiban, sehingga masih diperlukan dana cadangan lain untuk menghadapi risiko, di luar aset yang telah dimiliki.

3. Menghitung UP juga bisa sebesar risiko yang diperkirakan, misalnya untuk utang Rp100 juta, maka UP-nya juga Rp100 juta. Kemudian jika berhubungan dengan kondisi sakit, UP yang dicadangkan adalah sebesar biaya pengobatan tertinggi. Sehingga risiko kewajiban membayar kepemilikan aset pada pihak ketiga yang dilaporkan dalam neraca akan ter-cover oleh asuransi, misalnya kepemilikan kendaraan atau rumah. Debitur yang mencicil pembayaran kepemilikan asetnya, akan otomatis dibayarkan asuransi ketika risiko terjadi. Maka pencatatan neracanya akan menghapus kewajiban yang ditanggung asuransi dan menambah kekayaan bersih yang akan diwariskan. UP selalu diidentikkan dengan pertanggungan meninggal dunia. Padahal UP sendiri berlaku jika cacat, sakit kritis, atau rawat inap harian. UP bergantung pada pertanggungan asuransi apa yang diambil. Asuransi yang dalam bahasa Arab disebut *at-ta'min* berasal dari kata *amanah* yang berarti memberikan perlindungan, ketenangan, rasa aman, serta bebas dari rasa takut. Sedangkan penanggung asuransi disebut *mu'amin* dan pihak yang menjadi tertanggung disebut *mu'aman* lahu atau *musta'min*.

Asuransi jiwa pada dasarnya memberi rasa aman melalui antisipasi risiko atas hilangnya pendapatan bagi dirinya atau

keluarganya sebelum dan sesudah meninggal dunia atau ketidaksiapan finansial bagi dirinya atau keluarganya sebelum dan sesudah meninggal dunia. Oleh karena itu, UP harus direncanakan dengan baik agar memenuhi *coverage* risiko. Ada beberapa metode penghitungan UP, yaitu *Income Replacement Based*, *Human Life Value Based*, *Income Value Based*, *Survival Value Based*, dan *Family Needs Based*.

Metode 1: *Income Replacement Based*

Asumsi: UP digunakan untuk mengganti pendapatan pencari nafkah dan akan digunakan selama sisa masa produktif pencari nafkah. Metode ini biasanya cocok untuk orang yang jatuh tempo pensiunnya tidak lama lagi.

Contoh:

- Pendapatan A sebulan Rp10 juta
- Usia A saat ini 35 tahun
- Ingin pensiun di usia 55 (masa produktifnya 20 tahun lagi)

Maka:

$$\begin{aligned}\text{UP A} &= \text{Rp10 juta} \times 12 \text{ (bulan)} \times 20 \text{ (tahun)} \\ &= \text{Rp2,4 miliar}\end{aligned}$$

(Jumlah ini untuk menggantikan pendapatan yang akan dihabiskan selama 20 tahun.)

Metode 2: Human Life Value Based

Asumsi: UP akan ditempatkan di instrumen *risk free*, seperti deposito, obligasi ritel Indonesia (ORI), dan sukuk ritel. UP plus hasil investasi digunakan untuk mengganti pendapatan pencari nafkah dan akan digunakan selama sisa masa produktif pencari nafkah.

Contoh:

- Pendapatan A sebulan Rp10 juta
- Usia A saat ini 35 tahun
- Ingin pensiun di usia 55 (masa produktifnya 20 tahun lagi)
- Asumsi *return* deposito= 6%.

Maka:

- $UP\ A = PV\ pendapatan\ PV\ (6\%:20) - (12 \times 10\ juta): 0;1$ adalah rumus excel, dan angka 0;1 untuk tanda tidak adanya kenaikan pendapatan selama 20 tahun. Sebaiknya disederhanakan dengan PV pendapatan, seperti rumus *Family Need Based* yang didasarkan atas PV pengeluaran. Hasil 1,475 miliar dari PMT yang diambil dengan memperhitungkan tingkat penarikan 20 tahun kemudian yang setara dengan pendapatan 10 juta sebulan atau 120 juta setahun $[PV\ (6\%:20) - (12 \times 10\ juta)]$, dibagi dengan asumsi tingkat penarikan tahun pertama 8,13%, angka ini didapat dari PMT dengan asumsi inflasi 3% setahun dan tingkat bersih pengembalian/ keuntungan investasi 3% setahun atau tingkat keuntungan yang

diharapkan 6% setahun, serta umur harapan hidup setelah pensiun 15 tahun. = Rp1,475 miliar.

Metode 3: *Income Value Based*

Asumsi: UP akan ditempatkan di instrumen *risk free*, seperti deposito, obligasi ritel Indonesia (ORI), dan sukuk ritel yang menghasilkan *return* setiap bulannya. Hasil investasi digunakan untuk mengganti pendapatan pencari nafkah untuk biaya hidup bulanan.

Contoh:

- Pendapatan A sebulan Rp10 juta
- Usia A saat ini 35 tahun dan ingin pensiun di usia 55 (masa produktifnya 20 tahun)
- Asumsi *return* deposito 6%.

Maka:

- $$\begin{aligned} \text{UP A} &= \text{Rp10 juta} \times 12 \text{ (bulan)} : 6\% \\ &= \text{Rp2 miliar} \end{aligned}$$

(Jumlah ini akan ditempatkan pada instrumen yang memberi *return* Rp10 juta per bulan.)

Metode 4: *Survival Value Based*

Asumsi: UP akan digunakan untuk mengganti pendapatan pencari nafkah dan untuk melunasi utang-utang yang tidak

di-cover asuransi lainnya. Cocok untuk keluarga dengan jumlah utang relatif besar yang tidak di-cover asuransi.

Contoh:

- Pendapatan A sebulan Rp10 juta
- Usia A saat ini 35 tahun dan ingin pensiun di usia 55 (masa produktifnya 20 tahun)
- Asumsi *return* deposito 6%
- Jumlah utang Rp1 miliar

Maka:

- UP A = UP berdasarkan IRB/HLVB/IVB + jumlah utang
= Rp2 miliar (dengan IVB) + Rp1 miliar
= Rp3 miliar

(Rp2 miliar tersebut akan ditempatkan pada instrumen yang memberi *return* Rp10 juta per bulan + Rp1 miliar digunakan untuk melunasi utang.)

Metode 5: *Family Needs Based*

Asumsi: UP akan digunakan untuk kebutuhan hidup termasuk biaya pendidikan anak dll.

Contoh:

- Pendapatan A sebulan Rp10 juta
- Pengeluaran sebulan Rp8 juta
- Usia A saat ini 35 tahun
- Ingin pensiun di usia 55 (masa produktifnya 20 tahun)

- Asumsi inflasi 6%
- Kebutuhan dana pendidikan Rp2 miliar
- Jumlah utang Rp750 juta
- Kebutuhan lain-lain Rp1 miliar
- Jumlah aset lancar yg dimiliki Rp450 juta

Maka:

UP A = PV pengeluaran + dana pendidikan + jumlah utang + kebutuhan lain – jumlah aset lancar
 = Rp1,176 miliar. Angka ini dari tingkat penarikan 20 tahun kemudian yang setara dengan pengeluaran 8 juta sebulan atau 96 juta setahun, dibagi dengan asumsi tingkat penarikan tahun pertama 8,13%, angka ini didapat dari PMT dengan asumsi inflasi 3% setahun dan tingkat bersih pengembalian/keuntungan investasi 3,00% setahun atau tingkat keuntungan yang diharapkan 6% setahun, serta umur harapan hidup setelah pensiun 15 tahun. + Rp2 miliar + Rp750 juta + Rp1 miliar – Rp450 juta = Rp4,476 miliar

Asuransi bisa diselenggarakan dengan 2 cara:

1. Mandiri (menyiapkan uang tunai untuk digunakan ketika risiko muncul), sama halnya dengan mengelola dana darurat.
2. Gotong royong (bekerja sama mengumpulkan uang tunai/sejumlah uang pertanggungan untuk digunakan ketika risiko muncul).

Membayar biaya akibat risiko bisa dilakukan dengan dua cara:

1. Dicicil dari sekarang dengan ikut serta dalam sistem asuransi.
2. Dibayar sendiri secara sekaligus saat risiko terjadi tanpa ikut sistem asuransi; bisa dengan menjual aset atau bayar tunai.

Memilih Produk Asuransi

Perencanaan keuangan, selain berfungsi menetapkan/menyusun rencana, juga berfungsi mengatur/mengelola (evaluasi) keuangan Anda. Namun, lebih dari itu harus dipahami bahwa tujuan akhirnya adalah menentukan produk atau instrumen keuangan apa yang sebaiknya dipilih.

Dalam memilih asuransi, kita harus mengenali terlebih dahulu jenis apa yang dibutuhkan. Secara umum, perusahaan asuransi terdiri atas dua kelompok, yaitu jiwa dan umum. Keduanya meng-cover objek yang berbeda, walaupun asuransi umum akan memasukkan pertanggungan meninggal khusus untuk kecelakaan.

Sesuai dengan istilahnya, asuransi jiwa menanggung objek pertanggungan sehubungan dengan risiko jiwa, yaitu kematian, sakit, kecelakaan, dan ekonomi atau keuangan (investasi). Sementara asuransi umum memfokuskan pada objek pertanggungan fisik nonjiwa, seperti kecelakaan yang berakibat kebakaran, kerusakan objek fisik lainnya yang berdampak secara keuangan, atau kerugian akibat tindakan manusia lainnya (pencurian, perampokan, dll.).

Asuransi yang pertama kali ada sering disebut asuransi murni atau *term life insurance* (asuransi jiwa berjangka). Produk ini memberikan pertanggungan jiwa selama suatu jangka waktu tertentu sesuai dengan yang diinginkan nasabah, baik risiko meninggal, sakit, kecelakaan, dll. Pada awalnya, asuransi jiwa dikembangkan untuk kepentingan sosial, tolong-menolong (*tabarru/kebajikan*) dengan memberikan suatu nilai santunan. Namun saat ini, secara finansial, selain produk asuransi *term* (murni), asuransi dapat juga dikategorikan investasi. Hal ini disebabkan di dalamnya ditawarkan pilihan investasi saham, obligasi, dan instrumen investasi lainnya.

Secara umum terdapat tiga produk investasi di perusahaan asuransi:

1. *Whole life insurance* (asuransi jiwa seumur hidup)

Asuransi ini memberikan pertanggungan seumur hidup, umumnya untuk manfaat meninggal saja. Hal lain yang membedakan dari *term*, asuransi *whole life* memberikan manfaat nilai tunai (tabungan investasi atau *cash value*, baik di masa pembayaran maupun di akhir perjanjian). Nilai tunai ini yang biasa disebut sebagai nilai tunai yang “dijamin” perusahaan. Premi asuransi jenis *term life* menawarkan premi yang lebih murah dibandingkan dengan asuransi jenis *whole life*. Hal tersebut wajar saja, karena sebagian premi diinvestasikan. Produk ini banyak ditawarkan untuk asuransi pensiun.

2. *Endowment life insurance* (asuransi jiwa dwiguna)

Produk ini dikembangkan setelah *whole life*, hanya fokus

perhatiannya diperbesar pada manfaat investasi yang diatur secara berjangka. Produk ini banyak ditawarkan untuk asuransi pendidikan karena memiliki *maturity date* (tanggal jatuh tempo) di mana nasabah mendapat pembayaran nilai tunai di luar pertanggungan asuransi jiwanya. Nilai tunai ini yang biasa disebut sebagai nilai tunai yang “dijamin” perusahaan.

3. Asuransi *unit link*

Produk ini awalnya adalah investasi (*unit trust* seperti produk reksa dana). Namun karena dipasarkan oleh perusahaan asuransi, alhasil menjadi asuransi investasi (*unit link*). Produk ini menjawab keinginan masyarakat seiring dengan perkembangan zaman dan pemahaman masyarakat tentang investasi. Bedanya dengan produk asuransi bernilai tunai lainnya adalah: nilai tunai *unit link* tidak lagi dijamin oleh perusahaan, tetapi menjadi tanggungan bersama nasabah, dan perusahaan hanya bertindak sebagai manajer investasi (wakil investor untuk berinvestasi dan umumnya di pasar modal serta produk perbankan).

Berikut ilustrasi umum tentang akad *syirkah* pada *unit link* dan akad *tabarru* untuk peserta asuransi:

Contoh UnitLINKSyariah

Tn. Peserta (Pria 27 th, tidak merokok)
Investasi Rp 500 Ribu/ Bln*

- 1. 6 juta
- 2. 6 juta
- 3. 6 juta
- 4. 6 juta
- 5. 6 juta
- 6. 6 juta
- 7. 6 juta
- 8. 6 juta
- 9. 6 juta
- 10. 6 juta

Total Setoran

Rp 60 juta



Dana INVESTASI diusia :

36 Rp 70,087Juta**

41 Rp 179,928 Juta (Bila dilanjutkan)

55 Rp 1,732 Miliar

* Lama & Jumlah Kontribusi/ INVESTASI sesuai keinginan Peserta.
**Asumsi keuntungan 17% p.a. SETELAH DIKURANGI INFAQ
BULANAN Rp 131.091,- (HIBAH TABARRU)

MANFAAT ASURANSI YG DIBERIKAN

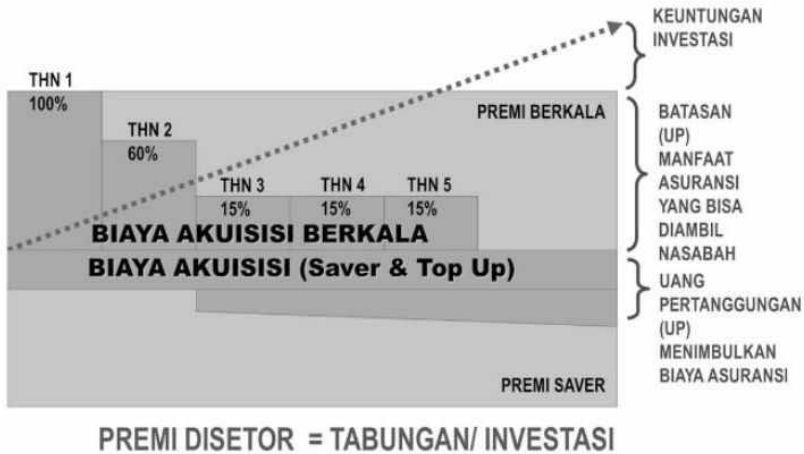
1. Askes (Biaya Kamar) Rp 200 Ribu/hari
Gawat Darurat (ICU) Rp 400 Ribu/hari
Operasi (kecil - komplek) Rp 5 - 27 juta
Dokter, obat, lab., Rawat Jalan, Pre & Pasca
Rawat inap Total Tahunan Rp 86 juta
Manfaat Rawat Inap (Illness & Accident)
Biaya/ iuran asuransi (Infaq) 60,433
2. Kondisi Kritis CC34** (Sakit : Jantung, Kanker, Stroke, Gagal Ginjal, dll) Rp 150 juta
Manfaat Kondisi kritis & Meninggal
Biaya/ iuran asuransi (Infaq) 31,750
3. STOP INVESTASI, apabila Peserta mengalami salah satu dari Kondisi Kritis 33, maka MANAJER RESIKO akan membayarkan s.d usia 55 tahun sejumlah Rp 6 juta/ thn
Manfaat Bebas Premi (santunan tabungan)
Biaya/ iuran asuransi (Infaq) 6,950
4. Kecelakaan (khusus 200%)* Rp 150 juta
Manfaat Cacat & Meninggal
Biaya/ iuran asuransi Infaq 22,875
5. Meninggal s.d. usia 55* Rp 500 juta
Meninggal s.d. usia 60** Rp 500 juta
Meninggal s.d. usia 65** Rp 200 juta
Meninggal s.d. usia 99 Rp 50 juta
Biaya/ iuran asuransi (Infaq) 9,083

*asumsi manfaat kecelakaan khusus 200%

**asumsi CCB (manfaat kondisi kritis & meninggal) diperpanjang s.d. usia 65

Pada dasarnya premi yang disetorkan dalam *unit link* atau asuransi syariah lainnya yang berbasis nilai tunai merupakan setoran untuk investasi. Lalu kemudian manajer risiko akan mengelola dana tersebut sehingga dapat memberikan nilai tunai di kemudian hari dan tetap memberikan manfaat asuransi ketika terjadi risiko.

ILUSTRASI UNITLINK SYARIAH REGULER

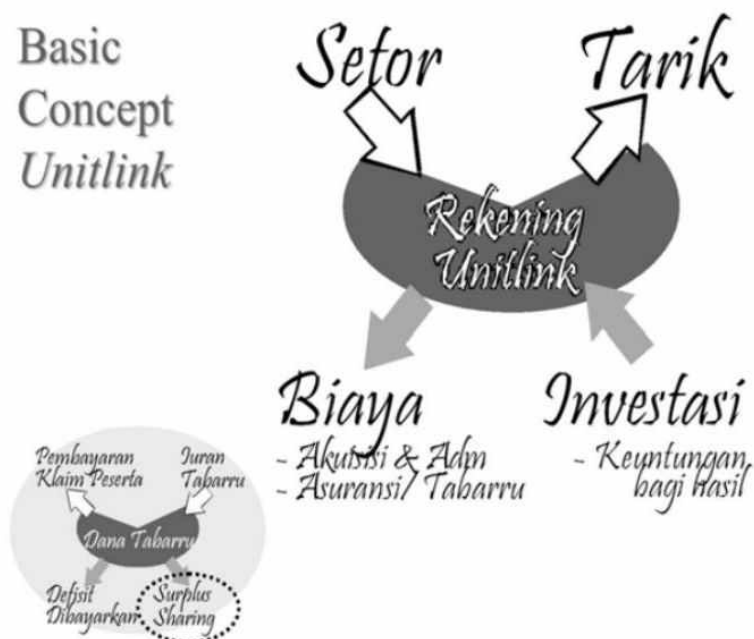


Premi yang disetor akan dikembangkan dalam investasi sejenis dengan reksa dana. Hanya yang membedakannya adalah: perusahaan asuransi yang mendapat izin mengeluarkan produk tersebut tidak diperkenankan menawarkan program murni investasi. Tak heran, sekali pun *single premium* (premi tunggal), manfaat asuransi tetap harus diberikan agar masyarakat awam tidak salah persepsi dengan reksa dana yang murni investasi di pasar modal.

Ada pun manfaat asuransi yang diberikan akan mengikuti kaidah dasar asuransi *term* (asuransi murni), di mana peserta secara kolektif menyetorkan dana hibah *tabarru* untuk tolong-menolong di antara peserta yang mengalami musibah dengan memberikan santunan sesuai dengan ketentuan

yang telah disepakati serta diatur sebelumnya. Perhitungan uang pertanggungan hanyalah suatu cara untuk memudahkan mengelola risiko dan mengatur besar biaya asuransi atau dana hibah berdasarkan batasan pertanggungan tersebut. Model pertanggungan dan penghitungannya ini mulai dikembangkan tahun 1603. Pemerintah Kota London menerbitkan "*Bill of Mortality*" yang merupakan "Tabel Kematian" (semacam tabel statistik angka kematian dan masyarakat yang hidup dalam suatu kurun waktu tertentu dan tingkat usia tertentu). Angka statistik tersebut sangat membantu untuk membuat perhitungan selama asuransi diselenggarakan sehingga manajer risiko tidak menanggung beban klaim yang tiba-tiba besar.

Secara sederhana *unit link* dapat digambarkan pula sebagai berikut:



Rekening *tabarru* (cadangan klaim) dicatat dan disimpan secara terpisah dari rekening investasi nasabah (lihat laporan keuangan perusahaan asuransi setiap tahun yang dipublikasikan di media cetak).

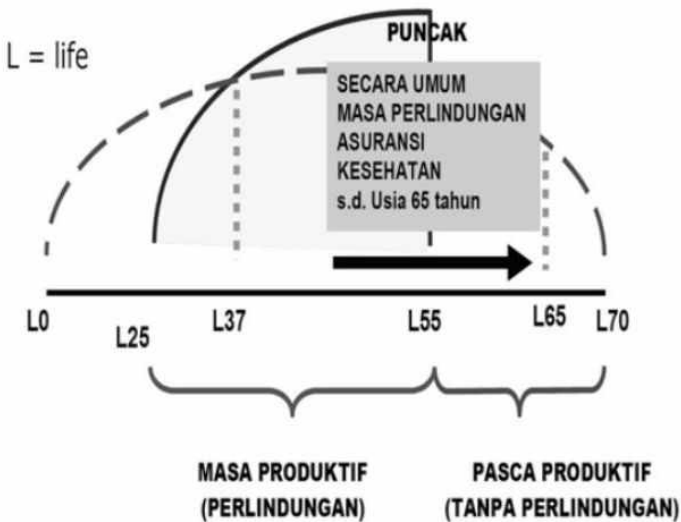
Jika keputusan memilih produk *unit link* sudah bulat, maka Anda harus meyakini banyak manfaat yang didapat dari produk tersebut, di antaranya:

1. Secara tinjauan syariat, *unit link* memenuhi syarat terhindar dari *gharar*, *maysir*, maupun riba karena produk tersebut sudah memisahkan antara asuransi dan investasi, sehingga perlindungan yang diberikan merupakan murni iuran asuransi yang dikumpulkan dari peserta untuk diberikan pada pihak yang terkena musibah. Ada pun manfaat nilai tunai sendiri sudah dilakukan pembagian serupa reksa dana, yaitu mudarabah.

Ada pun fatwa haram ulama terhadap asuransi baik komersial maupun sosial adalah karena produk asuransi sering diakadkan jual beli, sehingga bisa jatuh pada riba, *gharar*, maupun *maysir*. Jika ditinjau dari aspek muamalah sendiri, tidak ada larangan terkait akad iuran tolong-menolong antarsesama peserta yang terkena musibah. Namun harus ditegaskan manfaat pemberian hibah tersebut tidak menghilangkan atau menggeser keyakinan bahwa segalanya telah sesuai dengan yang ditentukan oleh Yang Mahakuasa. Pertolongan dalam bentuk harta semata-mata untuk meringankan masalah dan menghibur orang-orang yang terkena musibah.

2. Memberikan kesempatan masa bayar yang lebih pendek

dari waktu perlindungan yang dikehendaki dengan adanya nilai tunai yang terbentuk, sehingga perlindungan asuransi tidak hanya didapat pada masa produktif saja, namun juga berlanjut hingga pensiun. Selain itu juga bermanfaat jika Anda belum disiplin dalam mencicil setoran, nilai investasi (nilai tunai yang terbentuk) sebelumnya yang sudah mengendap, dan bermanfaat untuk membayar biaya asuransi yang harus dibayar setiap bulan atau tahunnya tanpa harus kehilangan manfaat asuransi di saat premi tidak dibayarkan.



Perlunya Perlindungan Seumur Hidup

3. Anda sekaligus mendapatkan perlindungan pembayaran pada investasi. Nilai tersebut berguna untuk mendapatkan kepastian perlindungan menyeluruh pada polis.

Manfaat ini tidak akan diperoleh dengan ikut serta asuransi dan berinvestasi secara terpisah, karena dana didapat secara terpisah; sementara dalam polis *unit link* (atau pun *endowment*), asuransi langsung dilekatkan pada perjanjian investasinya sehingga dapat membantu memastikan perencanaan keuangan sesuai tujuan keuangan yang ditetapkan.

4. Membayar premi di masa lapang atau lebih pendek. Dan manfaat asuransi tetap dimiliki sepanjang nilai tunainya mencukupi untuk membayar iuran asuransi yang sudah ditetapkan. Berikut tabel ilustrasinya:

Untuk Dapat Perlindungan	Masa Produktif (25–55 thn)	Pasca Produktif/Pensiun
Program asuransi murni	Umumnya premi dibayar Perusahaan	Premi dibayar sendiri dan dibayar sepanjang diperlukan
Harus bayar selama memerlukan asuransi		Asuransi tidak berjalan (tidak aktif) bila premi tidak dibayar (karena premi hangus)
		Karyawan harus beli polis lagi di saat pensiun, sementara biaya asuransi sudah tinggi dan belum tentu ada perusahaan asuransi yang mau menerima

Program asuransi unit link	Dibayar perusahaan dan/atau karyawan	Kontribusi tidak perlu dibayar lagi (bila investasi mencukupi). Kontribusi tidak hangus
Cukup melakukan investasi (asuransi diambil dari saldo investasi)		Asuransi tetap berjalan, karena biaya asuransi (premi) didebit dari tabungan/ investasinya

5. *Single* polis untuk ragam manfaat, yaitu untuk santunan kematian dan cacat, sakit kritis, pembayaran premi, kecelakaan, dan perawatan rumah sakit. Manfaat *single* polis ini dapat menekan biaya administrasi, juga keragaman manfaat asuransi yang menyatu dalam satu polis. Selain itu, masa pertanggungan yang panjang akan memberikan kesempatan bagi tertanggung untuk tetap melanjutkan, misalnya polis anak yang bisa dilanjutkan oleh dirinya sendiri tanpa harus membuka polis baru.



BAGIAN KETIGA

Membahas tentang

- ☼ Menyelamatkan Investasi dari Utang (Panduan praktis *how to get investor & investment management*)
- ☼ Merencanakan Berinvestasi
- ☼ Usaha Bebas Utang, Bebas Riba



Menyelamatkan Investasi dari Utang

(Panduan praktis *how to get investor
& invesment management*)

Jika utang merupakan pendapatan yang “dipercepat” dan merupakan bagian dari anggaran modal kerja dalam 3 se-pertiga, tentu saja akan menimbulkan pertanyaan: Apakah investasi atau usaha yang dijalankan harus berbasis utang? Bukankah tidak sedikit usaha yang jatuh bangkrut kemudian tidak meninggalkan aset sama sekali karena aset tersebut di-gunakan untuk melunasi utang atau bahkan meninggalkan utang dan mewariskannya.

Pokok persoalan yang harus dibenahi untuk menjawab permasalahan tersebut adalah kewaspadaan sebelum berutang dengan membuat mekanisme perencanaan yang baik, sebut saja menganalisis kemampuan anggaran ketika ingin berutang; sekaligus membatasi jumlah utang maksimum yang akan menjadi beban anggaran kemudian menyiapkan anggaran dana darurat serta proteksi lainnya (asuransi, mi-

salnya). Dan yang tak kalah penting adalah menilai kecukupan pendapatan yang akan diperoleh di masa mendatang.

Untuk dapat menjadikan utang sebagai modal investasi, Anda harus memastikan bahwa pemahaman Anda tentang investasi sudah tepat dan lengkap. Jika keputusan dana investasi berasal dari utang, maka studi kelayakan bisnis mutlak diperlukan. Bila membuka usaha (bagi pemula), maka harus dipastikan telah memiliki nilai pasar yang *captive* (sudah ada pembelinya, pasarnya jelas) sehingga risiko kegagalan dapat ditekan.

Jangan Cari Pinjaman Modal, tapi Cari Investor

Syariat sudah memberikan panduan yang jelas dalam menggapai kekayaan dengan melengkapi sejumlah aturan, yaitu aturan bisnis dengan akad *tijarah* (bagi hasil) dan aturan tolong-menolong dengan akad *tabarru* atau *qardhul hasan* (pinjam-meminjam). Kekeliruan umum yang terjadi di masyarakat dalam mencari modal investasi adalah menukar istilah keduanya. Padahal kedua istilah tersebut memiliki konsekuensi yang berbeda, contohnya: bagi hasil berdampak pada berbagi risiko, dan sejatinya bisnis didasari oleh kemampuan mengelola keuangan dan risikonya. Sementara pinjam-meminjam (utang piutang) berdampak pada kewajiban yang memaksa dalam hal pelunasan. Dalam hal ini hanya ada dua jalan yang bisa ditempuh, yaitu menanggguhkan sampai waktu tertentu hingga pengutang memiliki kemampuan membayar, atau membebaskannya (menyedekahkannya).

Jika analogi ini dimatematikakan, ketika kita berakad utang piutang untuk bisnis yang hasilnya belum pasti, dalam laporan keuangan, kerugian menanggung cicilan (-1) sudah dipastikan tercatat, sementara keuntungannya belum pasti (bisa -1 , 0 , atau tanpa keuntungan sama sekali, mungkin juga mencatat keuntungan $+1$). Sehingga jika dijumlahkan dengan analogi matematika, kemungkinannya menjadi -2 [$-1+(-1)$], -1 [$-1+0$], atau 0 [$-1+1$].

Banyak anggapan bahwa berbisnis itu memancing uang dengan uang. "Mana mungkin dapat uang gede kalau umpannya kecil? Tak mungkin dapat laba besar dengan modal duit receh." Bahkan anggapan itu diyakini banyak orang dengan menunda buka usaha dan berinvestasi dengan alasan tak punya modal. Namun ketika ditanya sebenarnya perlu modal berapa? Umumnya tak mampu memberi jawaban yang jelas. Kadang ada yang bisa menjawab dengan angka, misalnya perlu modal Rp100 juta, tapi ketika ditanya lagi jawabannya tidak meyakinkan.

"Untuk apa uang seratus juta itu?"

"Ya,....., untuk modal usaha."

Walaupun sang calon pengusaha ini benar-benar mendapatkan dana Rp100 juta, belum tentu ia gunakan seluruhnya untuk modal usaha. Padahal jika benar-benar mau menjalankan usaha, pastinya telah ada rincian alokasi dana tersebut, misalnya Rp60 juta untuk investasi aset usaha, dan sisanya untuk modal kerja selama 4 bulan. Tak sampai disitu, dari perhitungan tersebut juga sudah diperkirakan pendapatan yang dihasilkannya, sehingga perputaran modal kerja sudah

dapat diperkirakan dan menyusun perkembangan investasi selama minimal 1 tahun berjalan.

Modal itu penting, tapi kepercayaan jauh lebih penting, karena modal tidak harus datang dari diri sendiri. Sumber-sumber modal selain dari investor juga dari *supplier* atau pemasok (bekerja sama dalam sistem rantai pasokan atau kerja sama *mudharabah*), atau bahkan dari pelanggan itu sendiri (dengan mengambil uang muka diawal transaksi). Sehingga *mind set* (pemikiran) Anda tidak terjebak oleh berutang untuk usaha (berinvestasi).

Permasalahan terbesar usaha rumahan atau usaha yang berangkat dari kepemilikan pribadi atau perorangan (UMKM) adalah kurangnya tertib dalam administrasi keuangan dan kurang disiplinnya mengelola keuangan pribadi dan keuangan usaha. Kedua pencatatan dan kepemilikan uang pribadi dan usaha umumnya bercampur, bahkan utang sendiri tidak jelas apakah utang pribadi karena kebutuhan rumah tangga atau keuangan usaha. Untuk itulah jika akan merencanakan berinvestasi dan menggaet investor, pastikan pencatatan keduanya terpisah.

Tambahan modal belum tentu menambah keuntungan, yang harus dipertimbangkan dengan cermat sebelum menambah modal adalah:

1. Skala kelipatan modal, dalam analisa laporan keuangan akan terlihat produktifitas modal (*return of invesment*)
2. Efisiensi, mencerminkan penggunaan dana untuk ope-

rasional usaha akibat tambahan dana likuid yang terlalu besar.

3. Kemungkinan ekspansi, yaitu menunjukkan seberapa besar kapasitas pengembangan bisnis secara potensial yang bisa diraih.

“Permasalahan terbesar usaha rumahan adalah kurang tertibnya dan kurang disiplinnya mengelola keuangan pribadi & usaha.”

Mengapa rasanya modal selalu kurang? Banyak faktor yang menyebabkan usaha Anda merasakan hal tersebut, mungkin salah satunya akibat:

- a. **Target pertumbuhan terlalu tinggi.** Saat membuat perencanaan usaha, Anda terlalu menetapkan estimasi (perkiraan) penjualan yang terlalu optimis, sehingga bila tidak tercapai maka akan berdampak pada kondisi likuiditas modal yang lebih rendah dari perkiraan.
- b. **Target penjualan meleset.** Selain target pertumbuhan yang kurang realistis atau terlalu optimis, kondisi usaha yang menurun juga akan berakibat pada target penjualan yang meleset. Sementara beban operasional tetap berjalan, sehingga modal tunai dalam bentuk kas menjadi berkurang.
- c. **Ada proyek-proyek mendadak yang kurang diantisipasi.** Baik usaha baru atau usaha yang sudah berjalan dan melakukan ekspansi, kadang tidak menduga serta menganggarkan pengeluaran atau biaya-biaya yang bisa

muncul untuk menyelesaikan suatu pekerjaan hingga menjadi suatu pendapatan.

- d. **Kurang baik dalam mengatur likuiditas (*cashflow*).** Pada usaha-usaha tertentu sangat memerlukan pengaturan kas untuk pembayaran berkala (rutin), sehingga kekurangan modal likuiditas akan mengancam kegagalan usaha.
- e. **Piutang tak tertagih.** Beberapa usaha sangat bergantung pada pengaturan piutang tak tertagih. Untuk itu perlu diperhatikan kecukupan modal dan ketersediaan kas serta aturan jangka waktu piutang, apabila Anda tidak ingin merasa modal tunai Anda terus berkurang.
- f. **Besar pasak daripada tiang.** Besarnya biaya bisa diakibatkan *overhead* atau biaya tetap yang terlalu besar dibandingkan biaya variabel. Sehingga ketika penjualan tidak tercapai sesuai dengan target akan mengakibatkan beban biaya dan menurunkan likuiditas modal (kas).
- g. **Kredit macet akibat likuiditas kurang baik.** Umumnya usaha yang memiliki utang lebih dari 30% dari asetnya memiliki risiko tinggi apabila target penjualan meleset atau besarnya beban biaya.

Ketika memutuskan akan menggunakan pemodal, pastikan Anda menyeleksi dengan baik. Setidaknya ada 2 bentuk yang bisa ditawarkan;

1. Bila pemodal turut serta menanggung risiko Anda bisa menawarkannya sebagai *shareholder* baik sebagai pemodal pasif maupun pemodal aktif

2. Bila pemodal turut serta meanggung risiko dan memiliki kemampuan untuk mengembangkan usaha, maka sebaiknya ditawarkan *partnership*.

Modal Pasif (*shareholder*)

Calon pemodal pasif harus diberikan informasi yang sewajarnya. Lakukan presentasikan yang wajar. Jangan berlebihan, apalagi berusaha meyakinkan dengan menutup masalah-masalah prinsip yang sedang dialami dalam usaha, misalnya Anda ingin bebas utang dan bebas riba, utarakan maksud tersebut serta bagaimana menghadapi penyelesaiannya. Jangan seolah-olah usaha tidak ada masalah apa pun. Berikan angka-angka proyeksi penjualan yang wajar, dan biaya-biaya dengan angka yang sebenarnya. Presentasi atau pemaparan Anda justru akan memberikan kesan positif apabila fokus pada sederetan masalah yang potensial akan muncul dan bagaimana cara mengatasinya.

Banyak usaha yang menghendaki pemodal pasif daripada pemodal aktif. Kerja sama yang hanya melibatkan modal saja dinilai lebih memudahkan untuk mengatur dan mengelolanya. Alasan yang lebih utama lagi adalah tidak perlunya penyesuaian manajemen untuk usaha yang sudah berjalan, sehingga pagi pengelola memiliki ruang gerak yang sama seperti sebelum adanya tambahan modal.

Padahal, pemodal pasif bisa lebih “berbahaya”. Mengapa? Bila mereka tidak paham aktivitas bisnis yang dilakukan serta risiko-risiko yang harus dihadapi, dan hanya berpikir

pembagian keuntungan saja, maka investasi usaha hanya menyimpan bom waktu saja. Masalah tidak muncul diawal perjanjian, namun umumnya akan berakhir dengan tuntutan-tuntutan. Sekali pun dalam perjanjian risiko ditanggung pemilik modal.

Sehingga bila memutuskan untuk menggaet pemodal pasif, pastikan diberikan edukasi tentang perencanaan keuangan (*personal finance*), selain pemahaman tentang investasi itu sendiri. Dan komitmen usaha yang dijalankan juga harus sesuai dengan profil risiko investor serta tujuan keuangannya. Komunikasi dan pemberian pemahaman yang baik akan memberikan rasa aman dan nyaman bekerja sama dengan Anda.

Sisi lain yang harus diperhatikan adalah etika usaha, terutama dalam mengelola modal usaha yang bersifat *shareholder*. Jika membaca laporan ekuitas (kepemilikan modal) yang dapat dilihat di sisi pasiva pada laporan keuangan neraca, maka harus dipastikan bahwa pemegang saham tertinggillah yang memiliki hak suara terbesar. Lakukan mekanisme peng-

Ada 5 peluang yang bisa dilakukan agar bebas utang dan bebas riba, serta menyelamatkan usaha Anda agar tidak mewarisi utang, yaitu:

1. Akad syirkah atau mudharabah.
2. Akad sewa/sukuk ijarah.
3. Akad salam.
4. Diversifikasi usaha dengan akad mudharabah.
5. Mirip dengan akad mudharabah, hanya berbeda bentuknya yang lebih berpartnership dengan rantai usaha Anda.

ambilan keputusan apabila ada hal-hal penting dan genting yang akan mempengaruhi keuangan usaha, sehingga keputusan tersebut memiliki kekuatan dan risiko-risiko yang akan terjadi dapat diketahui serta diantisipasi dari awal.

Tak heran untuk tetap mengendalikan jalannya usaha, kepemilikan mayoritas umumnya diperhitungkan tetap ada ditangan pengelola, dengan kontribusi saham yang lebih besar. Untuk itu, pertimbangkan apakah *shareholder* yang dilakukan untuk mengatasi likuiditas (kebutuhan uang tunai) dengan membagi kepemilikan saham atau dengan kerja sama sewa menyewa aset, seperti contoh usaha berikut ini:

Laporan Keuangan Neraca per 30 Juni 2014

Aktiva (1)	Saldo	Passiva	Saldo
Kas	Rp -	Kewajiban (2)	
Peralatan Usaha	Rp100.000	Jangka Pendek	Rp5.000.000
Persediaan Bahan Baku	Rp1.000.000	Jangka Menengah	Rp 35.000.000
Persediaan Barang Jadi	Rp2.000.000	Total Utang	Rp 40.000.000
Persediaan Lain-lain	Rp2.000.000	Ekuitas (3)	
Piutang Usaha	Rp750.000	Modal Sendiri	Rp 16.350.000
Lain-lain (perlengkapan)	Rp 650.000	Kenaikan (Penurunan)	Rp(33.500.000)
Aset Tetap (Kendaraan)	Rp 16.350.000	Total Ekuitas	Rp(17.150.000)
Total	Rp 22.850.000	Total	Rp 22.850.000

Kode 1 (aset), 2 (kewajiban), dan 3 (modal) adalah untuk memudahkan pemahaman dalam persamaan akuntansi

Bila membaca contoh laporan keuangan yang disajikan, maka usaha Anda mewarisi utang. Ada 5 peluang dilakukan agar bebas utang dan bebas riba, serta menyelamatkan usaha Anda agar tidak mewarisi utang, yaitu:

1. Penyertaan modal yang bersifat *partnership* (akad *syirkah*) atau *mudharabah*. Menutup usaha atau melikuidasi cukup mudah, namun bangkit dari keterpurukan dan membangun kembali usaha perlu kerja keras. Bila Anda sudah memahami karakter dan potensi diri, maka akan lebih mudah mengurai permasalahannya. Jika diputuskan untuk mencari pemodal aktif dan bermitra, maka harus dipastikan bisa bekerja sama. Begitu pun jika pemodal pasif, seberapa besar modal yang akan dikembangkan? Bergantung seberapa besar kapasitas pasar atau konsumen yang bisa diraih dalam penjualan Anda. Pada pemilik modal sampaikan peluang-peluang penjualan dan pengembangan modal usaha yang akan diinvestasikan. Seperti dalam estimasi laporan keuangan sebagai berikut:

Perkiraan *Trial Balance* (Neraca Percobaan)

Laporan Keuangan Neraca & Laba Rugi

per 30 Agustus 2014

@Debt Free Class 2014

Uraian	Debit	Kredit
Kas (1)	Rp 770.000	Rp -
Peralatan	Rp 100.000	Rp -
Persediaan Bahan Baku	Rp 1.000.000	Rp -
Persediaan Barang Jadi	Rp 7.000.000	Rp -
Persediaan Lain-lain	Rp 2.000.000	Rp -

Piutang Usaha	Rp 750.000	Rp -
Lain-lain	Rp 650.000	Rp -
Aset Kendaraan	Rp 16.350.000	Rp -
Utang Jangka Pendek (2)	Rp -	Rp 5.000.000
Utang Jangka Menengah	Rp -	Rp 35.000.000
Modal Sendiri (3)	Rp -	Rp 16.350.000
Modal Mitra	Rp -	Rp 5.000.000
Modal (penarikan/ kerugian)	Rp 33.500.000	Rp -
Modal Investasi (keuntungan)	Rp -	Rp -
Pendapatan (4)	Rp -	Rp 10.000.000
Biaya Harga Pokok Produksi (5)	Rp 5.000.000	
Biaya Gaji	Rp 2.000.000	
Biaya Administrasi	Rp 300.000	
Biaya Pemasaran	Rp 300.000	
Biaya Pengiriman/ Delivery	Rp 300.000	
Biaya Quality Control	Rp 100.000	
Biaya Lain-lain	Rp 1.230.000	
Total	Rp 71.350.000	Rp 71.350.000

Kode 1 (aset), 2 (kewajiban), dan 3 (modal) untuk laporan keuangan neraca serta 4 (pendapatan) dan 5 (biaya) untuk laporan keuangan laba (rugi) adalah untuk memudahkan pemahaman dalam persamaan akuntansi

Berdasarkan data perkiraan tersebut pemilik usaha dapat menjelaskan bagi hasil pada mitra apabila terjadi keuntungan dan kerugian, misal modal kerja yang diinvestasikan Rp5 Juta dengan margin 100% dari modal. Karena usaha sudah berjalan dan memiliki nama, kepemilikan modal bisa diperhitungkan sebagai proporsi saham untuk membagi nisbah. Porsi Modal sendiri Rp16.350.000,- yang dapat dibuktikan dengan kepemilikan aset tetap usaha dibandingkan dengan penyertaan modal baru Rp5.000.000,-, sehingga bagi inves-

tor dapat pembagian keuntungan 23% dari keuntungan bersih Rp770.000,- atau setara 3,45% dari modal yang diinvestasikan. Jika laba bisa didapat rata-rata per bulan tentu saja angka 3% tersebut sudah cukup besar, karena jika disetahunkan lebih dari 30%.

Keuntungan tersebut bisa diakumulasikan sebagai laba di tangan, dengan catatan bahwa perjanjian investasi tersebut beban utang yang sudah terjadi sebelumnya bukan merupakan tanggung jawab mitra pemodal yang baru bergabung. Pemilik usaha bisa mengurangi beban kerugian usaha sebelumnya dan utangnya dengan menjadikan keuntungan yang diperoleh sebagai "cicilan" pelunasan utang. Dengan akad *mudharabah*, investor menanggung 100% risiko murni kerugian usaha yang dijalankan.

Bila dibuatkan kepemilikan saham dengan nilai Rp1.000 per lembar, maka modal mitra memiliki jumlah 5 ribu lembar dan pemilik usaha 16.350 lembar, dalam kurun waktu 1 bulan pembagian keuntungan tersebut nilai saham menjadi Rp1.036,0656 (Rp770 ribu dibagi 21.350 lembar saham). Apabila terjadi kerugian, maka sebaliknya nilai saham tersebut akan turun.

2. Menjaminkan aset usaha sebagai objek sewa (akad sewa/sukuk *ijarah*). Profil risiko investor dan karakter pemilik modal akan sangat mempengaruhi model investasi. Untuk itu, apabila investasi menghendaki pengembalian keuntungan secara tetap (*fixed income*), maka aset tetap usaha bisa dijadikan sebagai *underlying asset* (jaminan)

dalam sukuk *ijarah*, dengan memindahkan kepemilikan secara tidak langsung. Kemudian aset tersebut bisa disewa secara tetap, misalnya 1% setiap bulannya. Modal kerja yang didapatkan bisa lebih besar, karena senilai aset tersebut. Namun harus dipastikan nilai tersebut tetap menyesuaikan dengan kapasitas usaha yang dijalankan, sehingga tidak menjadi beban baru di kemudian hari, karena usaha Anda masih memiliki utang akibat kerugian periode sebelumnya.

3. Penjualan dengan pembayaran diterima di muka (akad salam). Menyelesaikan utang tidak bijak bila diselesaikan dengan utang kembali. Untuk itu, bila potensi penjualan usaha masih tinggi, kenapa tidak Anda menerapkan kebijakan *down payment* atau bahkan pelunasan di muka untuk setiap pembelian produk. Dengan demikian modal mitra tidak terlalu diperlukan untuk mengatasi masalah modal tunai usaha Anda.
4. Diversifikasi usaha dengan akad *mudharabah*. Dengan hadirnya dana dari *sahibul mal* (pemilik modal), maka Anda sebagai *mudharib* (pengelola) memiliki keleluasaan menentukan usaha apa yang dapat mengembangkan kembali likuiditas modal yang sudah ada, menyesuaikan dengan strategi pemasaran yang dirancang sesuai perkembangan situasi dan kondisi.
Saat menyodorkan proposal investasi, pertanyaan-pertanyaan pemilik modal harus dijawab meyakinkan, salah satunya dengan kelayakan usaha berikutnya. Apabila pro-

duk usaha yang saat ini sedang mengalami penurunan dan memungkinkan memunculkan produk baru, maka akad *mudharabah* bisa dilakukan dengan membelikan seluruh modal usaha menjadi barang dagangan, sehingga pembagian keuntungan sampai barang dagangan habis. Dengan demikian risiko investasi juga akan lebih kecil karena modal langsung berputar dalam usaha.

5. Mirip dengan akad *mudharabah*, hanya berbeda bentuknya yang lebih ber-*partnership* dengan rantai usaha Anda, yaitu bekerja sama dengan pemasok agar memodali usaha dengan konsinyasi modal kerja. Anda juga bisa menawarkan berbagi hasil (keuntungan) setelah barang-barang yang menjadi modal kerja laku terjual.

Modal Aktif (*partnership*)

Mencari pemodal aktif harus jauh lebih cermat, sebab yang akan diberdayakan bukan hanya modal uang, tetapi juga keahlian dan kemampuan serta pengalamannya. Untuk itu harus diperhatikan:

1. Memiliki karakter yang sesuai dan saling melengkapi
2. Bisa bekerja sama dengan Anda
3. Memiliki keahlian dan keterampilan
4. Memiliki ketahanan mental pada saat usaha mengalami banyak masalah, dibuktikan dengan *track record* dan pengalaman
5. Ikut serta dalam penyertaan modal

Berikut ini tip bila menggaet pemodal baik aktif maupun pasif agar tidak membawa masalah dikemudian hari;

1. **Pilihlah Pemodal yang Tepat.** Memilih investor atau rekanan dalam usaha harus dipahami sebagai upaya untuk mengurangi beban usaha bila suatu saat mengalami masalah. Setidaknya dengan memahami 4 karakter dalam Money & Man Characters [MMC] akan memudahkan komunikasi dan mengurangi risiko, dan sajikanlah informasi untuk mereka sesuai karakternya, karena Anda sendiri memiliki tipikal tersendiri. Contoh apabila Anda sebagai *business owner* memiliki karakter mudah bergaul, tentunya tidak terlalu sulit untuk mengatasi permasalahan menghadapi 4 karakter yang ada. Tapi tentunya karakter yang mudah gaul (*intim influencer*) sendiri memiliki kelemahan karena terlalu ekstrovert dan mudah terbawa perasaan (empati/perasa), serta kurang teknis dalam penyampaian informasi.
2. **Jangan Berjanji Berlebihan.** Bagi investor bukanlah keuntungan semata yang menjadi perhatiannya, namun mereka juga memiliki tujuan dan perencanaan keuangan. Maka penjelasan yang tepat adalah bagaimana investasi dalam usaha tersebut dapat mencapai tujuan yang diharapkan, bagaimana modal usaha tersebut digunakan untuk mengembangkan usaha, dan seterusnya.
3. **Statusnya Harus jelas; *partnership* atau *shareholder*.** Tidak sedikit masalah-masalah investasi berawal dari ketidakpahaman kedua belah pihak. Apalagi bila pengelola diawal penawaran menjanjikan keuntungan begi-

tu meyakinkan (namun tidak realistis). Alih-alih berakad kerja sama, akhirnya menjadi perjanjian utang piutang. "Pokoknya uang saya kembali," begitulah kira-kira kalimat yang sering disampaikan. Atau saat investasi berjalan, karena pemilik modal begitu bersemangat mengejar keuntungan, maka ia lebih banyak berperan dan menjalankan usaha daripada pemilik usaha itu sendiri. Untuk perjanjian kerja sama harus merincikan hak dan kewajiban masing-masing.

4. **Ada Surat Perjanjian.** Untuk menguatkan dan memperjelas status penyertaan modal, maka sebaiknya kerja sama penyertaan modal tersebut dibuat dalam nota kesepahaman atau perjanjian investasi. Apalagi bila pemilik modal lebih dari seorang.

Salah Satu Contoh Surat Perjanjian Investasi di Sektor Riil untuk Investor

(Perjanjian ini bisa disesuaikan dengan kebutuhan investasi, sebut saja *syirkah* maupun ketika menerbitkan sukuk *ijarah*)

Bismillahirrahmanirrahim

SURAT PERJANJIAN KERJA SAMA PENYERTAAN MODAL

Yang bertandan tangan di bawah ini:

Nama	:	
Alamat (sesuai KTP)	:	
No. telp	:	
No. KTP	:	

Selanjutnya disebut sebagai PIHAK PERTAMA (wakil dari perusahaan).

Nama :
Alamat (sesuai KTP) :
No. telp :

Selanjutnya disebut sebagai PIHAK KEDUA (*sahibul maal*/ investor).

Surat Perjanjian Kerja Sama Penyertaan Modal ini berlaku ketentuan sebagai berikut:

1. Bentuk kerja sama penyertaan modal ini berlandaskan *syirkah**, sebagaimana diatur dalam hukum Islam, di mana Pihak Pemilik Modal sebagai penyedia dana menanggung kerugian akibat dari perjanjian investasi ini sesuai dengan porsi kepemilikan atau penyertaan modal sebesar **Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)**.
2. Pihak Kedua menyertakan modal pokok kepada Pihak Pertama sebesar **Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)** untuk dipergunakan dalam usaha perdagangan.
3. Pihak Pertama berkewajiban mengelola modal tersebut dimulai pada tanggal transaksi 15 Juni 2014 dan berakhir sesuai dengan kesepakatan pengakhiran perjanjian PARA PIHAK, serta penyerahan harta pokok berikut perkembangan akhirnya (laba/rugi) sesuai laporan keuangan usaha yang diterbitkan Pihak Pertama selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja dari tanggal kesepakatan pengakhiran kerja sama dilakukan.

4. Pihak Kedua tidak diperkenankan untuk mengambil/menarik modal pokok tanpa kesepakatan PARA PIHAK.
5. Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat untuk membagi keuntungan dari hasil usaha perusahaan tersebut atau dari laba bersih (laba setelah dipotong biaya-biaya atau laba yang mengacu pada tutup buku laporan keuangan setiap bulannya berdasarkan standar akuntansi yang berlaku yang dilaporkan setiap bulannya), dengan ketentuan (*nisbah*) 70% (tujuh puluh persen) untuk dibagikan langsung dan 30% (tiga puluh persen) untuk ditahan di perusahaan.**
6. Pihak Pertama membagikan keuntungan dari hasil usaha tersebut sesuai persentase nominal penyertaan modal pokok sesuai laporan tutup buku tanggal 28 setiap bulannya dan akan dibayarkan bulan berikutnya pada tanggal 15 atau selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja setelah tutup buku laporan keuangan setiap bulannya.
7. 14 (empat belas) hari kerja yang dimaksud adalah hari kerja efektif Senin sampai dengan Jumat dan bukan hari libur nasional.
8. Apabila terjadi hal-hal di luar perjanjian yang dilakukan oleh Pihak Pertama maka hal itu akan dipertanggungjawabkan penuh oleh Pihak Pertama kepada Pihak Kedua tanpa mengurangi haknya yang menjadi kewajiban Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.
9. Apabila Pihak Kedua berhalangan menerima manfaat baik dana pokok yang dikelola maupun hasilnya dari Pihak Pertama maka Pihak Kedua menunjuk ahli waris yang dikuasakan pada-----.

10. Apabila terjadi perselisihan berkaitan dengan penyertaan modal ini, maka kedua belah pihak akan menempuh jalan musyawarah.
11. Apabila di dalam musyawarah tidak tercapai kesepakatan bagi kedua belah pihak, maka akan diteruskan melalui pengadilan setempat dan berdasarkan ketentuan hukum yang berlaku.

*bisa juga isytirak (kerja sama) mudharaba, apabila pemilik modal sanggup menanggung keseluruhan risiko

**pembagian keuntungan bisa disesuaikan dengan kesepakatan

Demikian surat perjanjian modal ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Semoga Allah *taala* selalu merahmati kita dengan ampunan dan keberlimpahan berkah. Amin. *Alhamdulillahilalailamin.*

.....
Pihak Pertama

Pihak Kedua

(_____)

(_____)

Saksi Pihak Kedua

Saksi Pihak Pertama

(_____)

(_____)

Apakah hadirnya modal tambahan dapat menjawab dan mengatasi persoalan yang dihadapi? Jika akan melakukan presentasi dan menggaet pemodal, pastikan Anda menjawab runtutan pertanyaan berikut dengan baik;

1. Apakah usaha saat ini mampu mendeskripsikan dengan jelas siapa konsumen Anda?
2. Mampukah Anda membuat rencana penjualan yang objektif, berdasarkan data-data awal yang riil terjadi di lapangan?
3. Benarkah problem usaha Anda adalah kurangnya likuiditas modal? Bukan masalah pemasaran
4. Yakinkah Anda apabila modal likuiditas bertambah maka tidak ada lagi persoalan serius dalam usaha?
5. Apakah kebutuhan tambahan modal likuiditas itu tak mampu dipenuhi dari aset sendiri atau mengoptimalkan likuiditas dari penjualan? Atau dari laba ditahan yang tidak dibagikan sementara waktu pada pemodal

Jawaban-jawaban yang jujur tersebut dapat membantu memberikan penilaian, apa langkah yang sebaiknya dilakukan? Mungkin Anda memerlukan opini atau pendapat ahli, *sharing* dari rekan usaha lainnya yang sebidang, walaupun belum tentu masalah serta penyelesaiannya sama. Langkah berikutnya setelah memastikan bahwa Anda memang memerlukan likuiditas modal, maka mulailah membuat prioritas dari mana sumber permodalan tersebut. Apakah kerja sama *shareholder* atau *partnership*. Dengan demikian modal likuiditas dapat memaksimal untuk:

1. Meningkatkan motivasi bisnis, baik untuk pertumbuhan maupun perkembangan usaha.
2. Meningkatkan arus kas (likuiditas) dengan jumlah yang wajar. Hitunglah likuiditas atau kas yang cukup, sehingga

kelebihan modal bisa dialihkan pada aset produktif atau aset investasi lainnya.

3. Menaikkan laba bersih usaha, bukan hanya pendapatan. Pendapatan yang tinggi dan beban biaya yang tinggi menunjukkan usaha sedang melakukan ekspansi, sementara pemilik modal lebih memperhatikan keuntungan yang diperoleh (produktivitas).
4. Meningkatkan laba bersih yang dihasilkan dengan bertambahnya modal harus lebih besar daripada beban dan biaya lainnya, sehingga dapat memberikan pembagian keuntungan yang optimal.
5. Meningkatkan cakupan bisnis atau kapasitas pemasaran yang memadai dengan risiko yang terukur, sehingga tidak terjadi *idle money* (dana terlalu likuid) namun kinerja usaha tidak naik.

Sebelum melanjutkan bagaimana pekerjaan rumah Anda dalam merencanakan investasi (baik bagi investor maupun pengelola investasi dan pemilik usaha itu sendiri), baiknya ketahui dulu apa yang dimaksud dengan investasi.

Investasi adalah penyimpanan uang/sumber daya (saving) atau memberdayakan keahlian (sumber daya yang dimiliki) untuk memperoleh return (keuntungan) dan memenuhi tujuan yang ingin dicapai dalam jangka waktu yang telah ditetapkan dan sesuai dengan kemampuan modal (sumber daya) yang dikeluarkannya.

Atau dapat diartikan juga:

Suatu pengorbanan dalam bentuk penundaan pengeluaran sekarang atau menunda biaya dari sumber daya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh keuntungan (return) yang lebih baik di masa mendatang.

Merencanakan Berinvestasi

Agar usaha Anda diminati investor, dan bagaimana menyiapkan usaha sebagai tempat berinvestasi, sebaiknya memahami dari sudut pandang investor. Langkah-langkah menyusun perencanaan keuangan syariah yang berujung pada *action investment planning* (perencanaan investasi), ada 4 hal yang harus diperhatikan agar perencanaan yang sudah dirancang investor sesuai dengan yang diharapkan:

1. Tujuan investasi

Sebelum berinvestasi, sangat penting diperhatikan mengenai apa tujuan kita dalam berinvestasi. Tujuan tersebut dapat dikelompokkan menjadi tujuan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

Untuk kondisi saat ini, dana tunai atau aset yang bisa cepat diuangkan untuk dana yang diperlukan saat menghadapi situasi *emergency* sangat dibutuhkan. Dana darurat dapat ditempatkan pada deposito bulanan atau pun reksa dana pasar uang yang bisa memberikan likuiditas tinggi (mudah dicairkan). Umumnya, besarnya dana darurat yang perlu disisihkan dapat mencapai 3 sampai 6 kali pengeluaran bulanan.

Setelah dana darurat terpenuhi, pertimbangkan investasi jangka menengah panjang di instrumen obligasi atau reksa dana pendapatan tetap. Di sini, pertimbangan faktor keamanan memegang peranan penting di mana obligasi pemerintah (ORI) atau sukuk dapat dijadikan sebagai pilihan.

Setelah semua tujuan tersebut terpenuhi, barulah kita berinvestasi untuk tujuan jangka panjang. Investasi langsung di saham atau reksa dana saham maupun investasi di properti bisa jadi pertimbangan.

2. Jangka waktu investasi

Investasi yang kita lakukan perlu disesuaikan dengan kebutuhan yang kita inginkan. Biasanya untuk investasi jangka pendek waktu yang dibutuhkan kurang dari 1 tahun; jangka menengah 1–3 tahun; dan jangka panjang lebih dari 3 tahun.

Dilihat dari kebutuhannya, investasi jangka pendek dibutuhkan untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya konsumtif seperti: membeli mobil, membayar utang, atau liburan keluarga.

Investasi jangka menengah diperlukan untuk tujuan yang sifatnya juga jangka menengah, seperti keperluan untuk membeli rumah dan sebagainya.

Sedangkan investasi jangka panjang bertujuan lebih untuk keperluan pengeluaran yang lebih besar di masa depan, seperti dana pensiun dan pendidikan anak.

3. Likuiditas dan imbal hasil yang diharapkan

Dalam investasi, seorang investor perlu memahami terlebih dahulu karakteristik investasi, dalam hal ini ada hukum yang bersifat absolut: semakin tinggi hasil investasi maka semakin tinggi risiko yang diterima (*high risk high return; low risk low return*). Tujuannya agar investor bijaksana dalam menyikapi *risk* dan *return* dari pilihan investasinya. Risiko melekat pada instrumen investasi yang kita pilih dan paralel dengan imbal hasil yang diterima. Tabungan/deposito lebih rendah risikonya karena dijamin oleh pemerintah (LPS) tetapi, risikonya, instrumen ini sangat peka terhadap inflasi dan keuntungan nominalnya pun rendah.

Jika kita berinvestasi di reksa dana atau bahkan berinvestasi langsung di bursa saham atau valuta asing, kita akan memiliki tekanan terhadap risiko fluktuasi pasar yang rentan terhadap kebijakan pemerintah maupun perkembangan ekonomi dunia walaupun kita memiliki potensi keuntungan yang besar—jika perekonomian membaik. Properti juga tidak selamanya aman. Lihat saja krisis di AS saat ini, dan beberapa kejadian tertentu (atau bencana alam) yang dapat menghilangkan nilai aset tersebut.

4. Risiko dan diversifikasi

Ada pameo dalam berinvestasi: *jangan simpan semua telur Anda dalam satu keranjang*. Dengan kata lain, jangan investasikan 100% dana Anda pada satu jenis instrumen. Lebih banyak instrumen investasi akan memperkecil risiko.

Dalam bentuk tabel perhitungan digambarkan sebagai berikut:

Uraian	Contoh	Anak Anda
Nama Kebutuhan (tujuan keuangan)	Dana Pendidikan	
Umur saat direncanakan investasi	0 tahun	
Masa Tabung (jangka waktu investasi)	18 tahun	
Total Kebutuhan Biaya Saat ini	Rp85 juta	
Rincian Kebutuhan Biaya saat ini (Apabila Ada)		
A. Biaya Hidup @ $\pm$ Rp600 Ribu/Bulan	Rp30 juta	
B. Biaya Masuk	Rp25 juta	
C. Biaya per tahun @ Rp7,5 Juta/Tahun	Rp30 juta	
MENGHITUNG KENAIKAN BIAYA		
Perkiraan Kenaikan Biaya (Inflasi)	10% setahun	
(dikali) Faktor Kenaikan Biaya (Inflasi)	x 5,56*	
BIAYA SAAT DIBUTUHKAN	Rp472,6 Juta	
A. Tabungan	-	
B. Simpanan Investasi dan lain-lain	-	
TOTAL DANA YANG TERSEDIA	-	
KEKURANGAN BIAYA	Rp472,6 Juta	
A. Jika Investasi sekaligus (1 kali)		
Tingkat Imbal Hasil Investasi Rata-rata	15% setahun	
(dibagi) Faktor keuntungan	: 12,38*	
INVESTASI SEKALIGUS	Rp38,174 Juta	
B. Jika Investasi rutin (bulanan/ tahunan)		
Tingkat Pengembalian Tabungan Rata-rata	15% setahun	
(dibagi) Faktor Tabungan	: 1.104,26**	

INVESTASI RUTIN BULANAN	Rp427.979,-	
-------------------------	-------------	--

*angka tersebut diambil dari perhitungan *future value* (FV). Nilai asumsi persentase tingkat imbal hasil/ tingkat pengembalian tabungan yang akan menentukan instrumen investasi apa yang akan dipilih.

**angka tersebut diambil dari perhitungan faktor tabungan

Menyelamatkan Investasi dengan Diversifikasi



Kaidah investasi "jangan menyimpan semua telur Anda dalam 1 keranjang" juga bermakna bagaimana portofolio yang disusun itu terdiri dari beberapa produk investasi untuk mengurangi risiko kerugian dan memaksimalkan keuntungan. Sebagai ilustrasi investasi dalam 1 instrumen saja.

Instrumen	Modal Awal (Rp)	Hasil rata-rata	Jangka waktu (tahun)	Nilai Investasi (Rp)
Deposito	100 juta	6,4%	15	253,5 juta

Diversifikasi ke dalam beberapa instrumen

Instrumen	Modal Awal (Rp)	Hasil rata-rata	Jangka waktu (tahun)	Nilai Investasi (Rp)
Reksa dana	20 juta	15,0%	15	162,7 juta
Emas	20 juta	10,0%	15	83,5 juta
Deposito	40 juta	6,4%	15	101,4 juta
Perdagangan	20 juta	Rugi	15	-
TOTAL SALDO AKHIR INVESTASI				347,7 juta

Tabel Penyusunan Portofolio Investasi (Diversifikasi)

Portofolio/ Tujuan Investasi	Contoh Alokasi Aset			Perkiraan Kinerja			Rata-Rata
	Deposito	Emas	RDS	Deposito	Emas	RDS	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Konservatif	50%	30%	20%	5,6%	8,0%	15%	8,20%
Moderat	30%	40%	30%	5,6%	8,0%	15%	9,38%
Agresif	10%	20%	70%	5,6%	8,0%	15%	12,66%

RDS= Reksa dana saham

Apa yang kita bisa pelajari dari tabel tersebut?

Dalam dunia keuangan, “portofolio” digunakan untuk menyebutkan kumpulan investasi yang dimiliki oleh institusi atau pun perorangan.”

Pertama, berkaitan dengan kemampuan menerima risiko investasi dari sang investor, alternatif model portofolio secara mendasar bisa dikategorikan menjadi 3 jenis tingkatan risiko: konservatif (kemampuan menerima risiko relatif rendah), moderat (kemampuan menerima risiko menengah) dan agresif atau *growth* (kemampuan menerima risiko relatif tinggi). Maka jika Anda akan menggaet investor, pastikan memberikan pemahaman yang cukup terhadap bisnis yang akan dikerja samakan dan menyesuaikan bentuk investasinya dengan profil risiko investor.

Kedua, untuk mendapatkan hasil investasi yang semakin besar, alokasi obligasi dan/atau saham juga perlu diperbesar nilainya. Konsekuensinya, investor harus menyadari dan memiliki toleransi penerimaan risiko yang semakin tinggi ketika berharap mendapatkan imbal hasil yang lebih tinggi. Di sektor riil sendiri ada beberapa bisnis yang risikonya tinggi, namun tingkat pengembaliannya juga besar.

Ketiga, secara matematis, imbal hasil total portofolio dihasilkan sesuai porsi (persentase) alokasi investasi dari masing-masing jenis instrumen dikali dengan perkiraan kinerja (imbal hasil) instrumen yang bersangkutan. Kolom (8) Rata-Rata dari Tabel Penyusunan Portofolio Investasi (Diversifikasi) memberikan perhitungan akhir hasil perkalian tersebut untuk masing-masing jenis portofolio. Jadi, dengan

hasil simulasi perhitungan tersebut, jika Anda berharap mendapatkan imbal hasil rata-rata per tahun, hasil inilah yang harus disesuaikan dengan perencanaan investasi yang sudah disusun besaran keuntungan yang diharapkan.

Perlu diperhatikan bahwa angka-angka alokasi untuk masing-masing jenis portofolio tidak harus seperti yang tertulis pada tabel tersebut. Investor dan pengelola maupun penasihat investasi (perencana keuangan) memiliki pilihan yang beragam karena penerimaan tingkat risiko investasi sifatnya sangat individual. Selain itu, investor juga bisa memiliki perkiraan atau asumsi kinerja (imbal hasil) pada masing-masing instrumen yang berbeda. Misalnya saja, berharap bahwa instrumen saham bisa menghasilkan kinerja bukan sebesar 15 %, namun sebesar 18 % atau bahkan 20 %. Dengan demikian, porsi saham juga bisa lebih rendah, tidak harus mencapai 70% seperti pada Tabel Penyusunan Portofolio Investasi (Diversifikasi) sebelumnya.

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah asumsi perkiraan pada masing-masing instrumen, misalnya saham, sebesar 15%, harus diartikan sebagai rata-rata per tahun untuk jangka panjang. Artinya, kinerja pasar saham bukanlah akan tetap (sebesar 15%) setiap tahunnya. Sebagai contoh, kinerja historis instrumen saham bisa direpresentasikan dengan kinerja historis Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang dalam jangka waktu 13 tahun terakhir (1999–2011) bisa mencapai 28,97% per tahun. Namun hal itu dicapai dengan adanya fluktuasi kinerja yang cukup tinggi dari tahun ke tahun (lihat Tabel Kinerja IHSG di bawah ini).



Tabel Kinerja IHSG

Data Tahun	Inflasi	Investasi SBI 1 Bulan Neto	Investasi Saham (IHSG)
1999	2,01%	9,54%	70,06%
2000	9,35%	11,62%	-38,50%
2001	12,55%	14,10%	-5,83%
2002	10,03%	10,39%	8,39%
2003	5,16%	6,65%	62,82%
2004	6,40%	5,94%	44,56%
2005	17,11%	10,20%	16,24%
2006	6,60%	7,40%	55,30%
2007	6,59%	6,40%	52,08%
2008	11,06%	8,66%	-50,64%
2009	2,78%	5,17%	86,98%
2010	6,96%	-	46,13%
Total	96,60%	96,07%	347,59%
Rata-rata	8,05%	8,73%	28,97%

Apabila kita melihat sejarah rata-rata hasil investasi di Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) sejak tahun 1988 sampai dengan tahun 2006 (18 tahun), maka rata-rata hasil investasi yang bisa didapatkan bisa hampir mencapai 30% per tahun. Disini tidak diikutsertakan perhitungan kenaikan ditahun 2007 karena kenaikan di tahun tersebut cukup signifikan sebelum kemudian terkena krisis ditahun 2008. Sedangkan di tahun 2008 kondisi pasar dunia dilanda kelelahan karena adanya krisis global yang menyebabkan harga-harga saham rontok cukup dalam sebelum kembali lagi ke posisi semula di tahun 2009 dan terus menanjak naik sampai awal tahun 2011 kemarin.

Meskipun selalu disebutkan *disclaimer* bahwa hasil investasi yang lampau tidak bisa dijadikan patokan untuk hasil investasi di masa yang akan datang, akan tetapi melihat rata-rata *real* hasil investasi di bursa yang hampir mencapai 30% per tahun, maka kita bisa mengharapkan mendapatkan hasil investasi antara 20%-25% apabila kita berinvestasi di produk pasar modal, salah satunya reksa dana saham.

Angka-angka tersebut terlihat sangat fantastis akan tetapi tidak banyak dari investor yang bisa mempertahankan hasil investasi rata-ratanya di atas 20% untuk investor di luar negeri dan 25% untuk investor di Indonesia. Sebagai contoh, di luar negeri seperti di Amerika Serikat seorang investor kawakan dan guru bagi banyak investor lain di bursa dan salah satu top 10 orang kaya di dunia yaitu Warren Buffet hanya 'mampu' mendapatkan hasil investasi rata-rata untuk portofolio perusahaannya, Bershire Hathaway, yaitu sebesar 23% per tahun sejak tahun 1965.

Seorang pakar investasi yang kawakan sekelas Warren Buffet saja yang sudah berpengalaman puluhan tahun hanya bisa mendapatkan hasil sebesar itu, ketika berinvestasi di pasar modal, bagaimana dengan kita yang hanya investor rata-rata. Dengan kata lain: Janganlah kita terlalu banyak berkhayal. Oleh sebab itu tanyakan ke diri kita kembali, sebenarnya kita mau *return* berapa besar sih?

Coba tanya ke diri kita sendiri sebelum membeli suatu produk keuangan atau berinvestasi, sebenarnya kita mau *return* alias mendapatkan berapa hasil investasi? Atau mau *return* berapa sih sebenarnya? Apakah 5% cukup? Atau

10% dan 15%? Atau bahkan 20% dan lebih? Kata bijak yang menyebutkan "*High Return High Risk*" memang selalu mengingatkan kita apabila kita mencari hasil investasi yang tinggi atas dana yang kita investasikan.

Bagi sebagian orang yang sudah mengerti investasi, angka *double digit* tersebut tentu saja tidak akan cukup apabila dibandingkan dengan kenaikan harga spesifik saham. Apalagi bila dibandingkan dengan keuntungan dari suatu bisnis yang bisa sampai puluhan atau bahkan ratusan persen. Hasil investasi atau keinginan untuk mendapatkan *return/profit* yang tinggi itulah menyebabkan mengapa selalu ada investor tidak akan pernah puas dengan hasil investasi yang 'hanya' 15%-20% per tahun jika investasi di sektor riil atau wirausaha.

Karena terdorong semangat menuai keuntungan, umumnya pemilik modal lupa dan melakukan kesalahan investasi, hal yang paling umum:

1. Tidak tahu instrumen apa yang tepat untuk berinvestasi
2. Tujuan (perencanaan investasi)
3. Sikap terburu-buru.
4. Terbuai dengan keberhasilan sementara.
5. Mengikuti orang lain.

Hal ini diperkuat dengan hasil riset konsultan keuangan dari FundExpert, Brian Dennehy, seperti dikutip laman The Telegraph yang dipublikasikan 24 Desember 2012, mengungkapkan, masih banyak pemodal yang melakukan kesalahan ketika berinvestasi sepanjang tahun 2012. Berikut ini

adalah tujuh kesalahan umum dalam investasi yang harus Anda hindari, berdasarkan pengalaman responden yang menjadi investor di tahun 2012:

1. **Menanam Lalu Melupakan.** Rajin dan teratur mengecek portofolio adalah tindakan yang jarang masuk dalam perencanaan berinvestasi. Namun, hasil penelitian Dennehy membuktikan enam bulan pertama adalah waktu di mana Anda harus aktif mengecek modal yang diinvestasikan. Disiplin dalam mengikuti proses juga perkembangan investasi Anda, mendorong perfoma dan pertumbuhan investasi.
2. **Investasi Tanpa Paham Risiko.** Disebut dengan obligasi ritel. Saat ini banyak laporan yang menyebutkan popularitas obligasi ritel di 2012, terlebih lagi dengan imbal hasil menarik setiap tahunnya. Namun investor harus serius memikirkan kurangnya perlindungan dan risiko kredit, terlebih lagi apabila itu adalah produk yang relatif baru.
3. **Modal Besar atau Nama Besar.** Modal tidak seperti lukisan Ronseal. Tidak juga selalu dalam bentuk uang. Banyak investor tertarik dengan *absolute return funds*, dengan harapan dapat menghasilkan keuntungan dalam segala kondisi pasar.
Namun, tidak semua investor berhasil. Keuntungan dari sektor ini bisa jadi sangat berbeda. Demikian pula, di banyak sektor *mixed investment*, yang dulunya dikenal dengan istilah sektor *cautious managed*. Sektor ini menghasilkan keuntungan antara 20-60 persen dari aset dalam modal. Banyak investor yang tidak percaya dengan keun-

tungan ini, akan tetapi label '*cautious*' dapat meredakan investor dari kesalahan dalam menilai sekuritas.

4. **Pendekatan yang Salah dalam Berinvestasi.** Investor perlu mengubah pendekatan mental mereka dalam menginvestasikan pendapatan. Dari obsesi terhadap pergerakan nilai kapital dari hari ke hari, menjadi fokus ke pertumbuhannya serta perolehan dari sumber yang lebih variatif.
5. **Investasikan Dana Menjadi Modal.** Memutar dana menjadi modal usaha merupakan salah satu cara pengembangan investasi dalam rangka mendorong keuntungan. Akan tetapi, hasil penelitian membuktikan bahwa itu merupakan cara yang tak terlalu signifikan. Keuntungan atau laba rugi tidak sepenuhnya didorong oleh tambahan modal, tapi oleh tumbuhnya pemasaran yang menjadi segmen usaha atau investasi tersebut.
6. **Investasi untuk Hal Fiksi, Bukan Nyata.** Banyak analis beranggapan jangan membeli perusahaan domestik kecil (UMKM) di waktu-waktu sulit karena mereka sulit bertahan dibandingkan perusahaan besar, bisnis global. Ini hanyalah mitos. Lebih dari sepuluh tahun silam, seorang investor menanamkan modal di perusahaan kecil di Inggris. Kini ia memperoleh keuntungan 220%. Keadaan kontras terjadi dengan keuntungan yang diperoleh dari perusahaan raksasa Inggris yang hanya memberikan untung 121%. Akhir tahun ini menjadi masa yang bagus bagi perusahaan kecil dan menengah, tetapi banyak investor melewatkan kesempatan ini.

7. **Terobsesi pada Biaya, Bukan Kinerja.** Dennehy mengatakan bahwa para investor sebaiknya mencari perusahaan dengan performa yang baik, daripada hanya mengandalkan modal besar. Masalahnya adalah hal terbaik yang bisa dilakukan yaitu dengan mengidentifikasi kemajuan. Selalu perhatikan biaya, tetapi jangan pernah lupa memonitor bagaimana mereka (perusahaan ini-red.) mengembangkan modal Anda.

Cara Memulai Investasi

Ada dua cara investasi yang dapat kita lakukan:

- Investasi langsung, yaitu dengan melakukan investasi sendiri seperti pelaku bisnis yang melakukan perjanjian kerja sama (akad *isytirak*/kerja sama/*syirkah*) atau menghubungi bank dan pialang (*broker*) untuk bertransaksi langsung ke dalam deposito, sertifikat Bank Indonesia (SBI), obligasi (sukuk), dan saham.
- Investasi tidak langsung, yaitu dengan berinvestasi melalui keahlian orang lain seperti perjanjian kerja sama sebagai pemodal dalam akad *mudharabah* atau *ask the expert* melalui reksa dana dengan memanfaatkan jasa manajer investasi (suatu lembaga/perusahaan yang secara profesional akan menyediakan jasa pengelolaan portofolio investasi bagi nasabah).

Ada beberapa persyaratan yang perlu dimiliki agar dapat berinvestasi secara langsung (tanpa manajer investasi) di

pasar modal (sektor finansial), khususnya investasi obligasi (sukuk) dan saham, yaitu antara lain:

- Pengetahuan dan kemampuan menganalisis masing-masing jenis instrumen (efek) investasi serta perusahaan penerbit (*emiten*), atau disebut analisis fundamental.
- Kemampuan menganalisis kondisi makro ekonomi yang dapat memengaruhi kinerja masing-masing instrumen (analisis fundamental).
- Memiliki akses terhadap sumber-sumber informasi, seperti informasi bursa untuk memantau harga-harga instrumen serta berita-berita terkait kondisi pasar investasi (analisis fundamental dan teknis).
- Menguasai manajemen portofolio investasi (untuk mengelola portofolio investasi yang terdiversifikasi), atau perencanaan *trading*.
- Dana yang relatif besar untuk dapat melakukan diversifikasi.
- Akses terhadap jasa pialang (*broker*) serta jasa penitipan dan administrasi investasi (bank kustodian).

Bagaimana dengan berinvestasi di sektor riil baik langsung maupun tidak langsung? Perhatikan penilaian 5 C dalam kerja sama investasi, seperti halnya lembaga keuangan (kreditur) dalam menilai nasabahnya (debitur):

1. **Character.** *Moral hazard* dari *mudharib* atau pengelola dan pemilik modal [*Money & Man Character*]. Tidak perlu pindah kuadran untuk mengoptimalkan investasi Anda,

cukup memahami karakter masing-masing, baik pemilik modal maupun pengelola modal. Keduanya bisa berakad kerja sama dengan *syirkah* atau *mudharabah*, seperti digambarkan dalam diagram berikut:



Money & Man Characters [MMC] Quadrant™

Jika Anda hanya memiliki keahlian saja, namun terbatas dalam kepemilikan modal, maka akad *mudharabah* bisa menjadi solusi. Jadi berinvestasi tidak harus fokus terhadap seberapa besar dana yang bisa Anda sisihkan. Apalagi jika Anda termasuk memiliki kehati-hatian dalam mengembangkan usaha (*compliant*). Hanya saja, akad *mudharabah* harus dipahami dengan baik oleh pemilik modal yang siap dengan risiko secara total (100% kerugian ditanggung pemilik modal), dan pengelola pun (*mudharib*) harus memahami bahwa pekerjaannya tidak diupah kecuali bagi hasil keuntungan. Berbeda dengan akad *syirkah* yang membagi secara propor-

sional keuntungan dan kerugian sebatas jumlah modal yang disertakan. Umumnya karakter pebisnis akan menawarkan berbagi risiko, sementara pengusaha yang memiliki kemampuan khusus, namun memiliki profil risiko konservatif atau moderat, akan lebih menawarkan kerja sama mudharabah.

Character compliant dan *steadiness* lebih cenderung konservatif dalam berinvestasi, namun bagi yang *influencer* dia akan cukup moderat. Tipikal *dominant*-lah yang lebih siap terhadap risiko dan cenderung agresif menghadapi risiko dalam investasi. Untuk mengoptimalkan kerja sama berinvestasi, baik *mudharib* (pengelola yang mencari investor), maupun *shahibul mal* yang diajak untuk menanamkan modalnya dalam investasi Anda, sebaiknya saling memahami dan melengkapi satu sama lain. Agar kerja sama investasi dapat berlangsung lebih lama dan mencapai tujuan keuangan bersama.

Sekali pun Anda sebagai pebisnis yang berkarakter *dominant* lebih menyukai *to the point* dan berorientasi hasil, namun berusaha untuk memahami pasangan/*partners* Anda yang mungkin memiliki kecenderungan *compliant* atau *steadiness*. Pada umumnya tipikal ini memerlukan fakta dan data yang lebih meyakinkan, misalnya dengan menyajikan laporan keuangan dengan baik dan benar untuk menampilkan *performance* perkembangan usaha Anda.

2. **Collateral.** Dapat dilihat dari keadaan laporan neraca keuangan, yaitu besarnya aset dan kepemilikan kekayaan bersihnya (modal setelah dikurangi kewajiban). Untuk itu-

lah agar investasi dapat dipertanggungjawabkan, diperlukan laporan keuangan secara utuh. Investasi di pasar modal (sektor finansial), mewajibkan para perusahaannya mencatat dan melaporkan keuangannya dengan penilaian/ audit akuntan publik.

3. **Capital.** Laporan keuangan akan membangun kepercayaan diri bagi perusahaan maupun kepercayaan (*trust*) investor, untuk dapat melihat keadaan penyertaan modal/ ekuitas dari pemilik usaha. Laporan ini juga yang menjadi dasar perhitungan kenaikan dan penurunan modal dari perkembangan usaha atau investasi yang telah dilakukan.
4. **Capacity.** Penambahan modal, boleh jadi tidak akan banyak mempengaruhi hasil investasi. Untuk itu, investor dapat melihat dari keadaan laporan keuangan laba (rugi) dan pendapatan sebelum pajak. Penambahan modal umumnya digunakan untuk perluasan usaha (ekspansi), namun demikian penambahan tersebut belum tentu menaikkan pendapatan atau pengembangan pangsa pasar.
5. **Condition.** Ketika memutuskan berinvestasi pada suatu usaha, baik di pasar modal (sektor finansial) maupun di sektor riil, perhatikan keadaan investasi secara umum dan kondisi bidang usahanya. Misalnya pertambangan atau perdagangan umum. Lihat juga rata-rata perkembangan industrinya, sehingga tingkat imbal hasil atau keuntungan yang ditargetkan dapat tercapai sesuai dengan perencanaan keuangan yang telah disusun.

Nah, bagaimana, siap melakukan investasi sendiri di pasar modal? Atau mau berinvestasi langsung di sektor riil saja (nonfinansial)? Sektor riil pada dasarnya akan sama dengan investasi di sektor finansial. Bahkan di sektor riil tidak dilengkapi infrastruktur sebagai penunjang investasi. Belum lagi keterbatasan sumber daya yang mampu memosisikan *business owner* (pemilik bisnis) atau *mudharib* (pengelola) dan investor. Umumnya keduanya terlibat secara mendalam. Sektor nonfinansial tidak hanya mencakup wirausaha (sektor riil), tetapi bisa juga bergerak di bidang perdagangan barang, sebut saja emas, barang antik/koleksi, dll.

Sebelum terlibat lebih jauh, ada baiknya sebelum berinvestasi Anda mengenal profil diri Anda sendiri. Jujurlah terhadap potensi yang Anda miliki, kuesioner toleransi terhadap risiko investasi bisa membantu Anda mengenali seberapa besar kemampuan Anda dalam menanggung risiko. Jawablah pertanyaan berikut sesuai kondisi Anda saat ini:

Kuesioner Toleransi terhadap Risiko Investasi

Jangka Waktu

- 1 Berapa lama kira-kira Anda berharap untuk berinvestasi?
 - a. Lebih dari 20 tahun (12)
 - b. 10–20 tahun (8)
 - c. 5–9 tahun (6)
 - d. Kurang dari 5 tahun (2)

Tujuan Investasi

2. Dari pilihan di bawah ini, mana yang menggambarkan rencana Anda selama berinvestasi?
 - a. Saya tidak berencana menarik uang investasi saya (5)
 - b. Pada waktu tertentu, saya berencana menarik kurang dari 15% nilai investasi (2)
 - c. Pada waktu tertentu, saya berencana menarik 15% atau lebih nilai investasi (0)
 - d. Belum terpikirkan (2)
3. Jika dibutuhkan, apakah Anda bisa bersikap fleksibel dengan tujuan hari tua Anda?
(penundaan pensiun, berinvestasi lebih lama, membatasi pengeluaran)
 - a. Berencana pada suatu waktu untuk menarik kurang dari 15% dari nilai investasi (2)
 - b. Belum terpikirkan (2)
 - c. Ya, saya bisa menundanya, dan jika demikian saya mendapatkan nilai yang lebih sedikit (2)
 - b. Masa investasi saya sudah pasti, saya harus menggunakan uang yang ada di tangan pada saat itu (0)
4. Di masa mendatang, apa yang akan Anda lakukan dengan hasil investasi ini?
 - a. Saya akan menggunakan hasil investasi ini khusus untuk kebutuhan yang telah ditentukan seperti wisata, hiburan, atau hal lain yang sifatnya mendadak (7)

- b. Saya berharap sebagian besar dari uang ini dapat saya gunakan untuk kebutuhan yang telah ditentukan sebelumnya; dan sebagian lagi untuk kebutuhan penting lainnya (3)
 - c. Saya berharap semua uang ini digunakan untuk memenuhi semua kebutuhan (2)
 - d. Saya berharap semua uang ini digunakan untuk memenuhi semua kebutuhan, atau saya belum tahu apa yang akan saya lakukan (0)
5. Seberapa besar perhatian Anda terhadap nilai investasi Anda dibandingkan dengan inflasi?
- a. Saya ingin hasilnya lebih besar dari tingkat inflasi dan mau menerima fluktuasi yang besar juga (4)
 - b. Saya ingin hasilnya sedikit lebih besar dari tingkat inflasi dan akan menerima sedikit fluktuasi (2)
 - c. Saya sudah puas untuk mendapat sesuai atau lebih sedikit di bawah inflasi selama nilai investasi saya stabil (0)

Profil Keuangan Personal

6. Pada situasi mendadak, apakah Anda punya tabungan yang dapat Anda gunakan yang nilainya setara dengan enam bulan pengeluaran bulanan Anda?
- a. Ya (2)
 - b. Tidak (0)

7. Sebagai tambahan dari tabungan pada pertanyaan No. 6, apakah Anda memiliki tabungan dan investasi lain lebih dari Rp200 juta atau apakah Anda punya rumah dengan kepemilikan lebih dari 20%?
- a. Ya (2)
 - b. Tidak (0)

Toleransi Risiko

8. Gambarkan berapa pendapatan yang Anda harapkan (sebelum dikurangi biaya-biaya) pada masa mendatang?
- a. Pendapatan saya harus melebihi inflasi dikarenakan promosi, pekerjaan baru, dll. (2)
 - b. Pendapatan saya tetap bisa setara dengan inflasi (1)
 - c. Pendapatan saya di bawah inflasi atau menurun karena pensiun, perubahan pekerjaan, dll. (0)
9. Mana di antara keterangan di bawah ini yang paling tepat menjabarkan strategi yang mungkin Anda gunakan, dan mengubah cara pandang Anda terhadap investasi?
- a. Berhati-hati dalam memastikan semua aspek (0)
 - b. Tidak apa-apa mengambil risiko ekstra, asalkan tetap dalam batas yang bisa dikelola (2)
 - c. Risiko berarti terkadang Anda jauh berada di depan yang lainnya dan terkadang tertinggal, tetapi yang terpenting adalah mengambil risiko tersebut, bukan menghindarinya (4)

10. Misalkan Anda menginvestasikan Rp200 juta dan berkembang mencapai Rp250 juta. Anggaplah kemudian investasi tiba-tiba turun 15% (Rp212,5 juta). Apa yang Anda lakukan?
- Tambah investasinya (4)
 - Bisa memahami tetapi tidak mengambil tindakan apapun (3)
 - Memindahkan beberapa aset ke investasi yang risikonya kecil (2)
 - Mencoba untuk menghindari investasi yang nilainya tiba-tiba bisa rugi 15% (0)
11. Investasi Anda, pada pertanyaan No. 10, turun lagi 5% menjadi Rp191,25 juta. Mana yang paling menggambarkan respons Anda?
- Tambah investasinya (6)
 - Bisa memahami tetapi tidak mengambil tindakan apapun (4)
 - Memindahkan beberapa aset ke investasi yang risikonya kecil (0)
12. Pernahkah Anda berinvestasi di saham?
- Ya, dan saya cukup nyaman dengan risiko-risikonya (2)
 - Ya, tapi saya tidak terlalu nyaman dengan risikonya (1)
 - Tidak, tapi saya rasa dapat merasa nyaman dengan risikonya (1)

- d. Tidak, dan saya rasa saya tidak akan dapat merasa nyaman dengan risikonya (0)

Evaluasi:

Nilai Anda diperoleh dengan menjumlahkan setiap angka di akhir jawaban yang Anda pilih dengan tanda dalam kurung (jumlahkan nilainya baik yang diisi maupun tidak. Nilai 0 untuk jawaban tidak diisi). Jumlah keseluruhan nilai akan mencerminkan toleransi Anda terhadap risiko dan menjadi pedoman dalam memilih instrumen investasi. Hasil penilaian ini dapat berubah dari waktu ke waktu, seiring dengan pemahaman Anda terhadap investasi. Berikut *benchmark* (nilai rujukan yang disarankan):

Portofolio yang aman dan kukuh**Aset pertahanan:**

Tabungan, deposito, emas, reksa dana, obligasi

Aset pertumbuhan:

Investasi sektor riil (wirausaha), saham, properti, obligasi, reksa dana

Nilai	Gaya Investasi	Saran Portofolio Pertumbuhan
> 39	Agresif	Investasi sektor riil, saham, properti
34–39	Moderat Agresif	Investasi sektor riil, saham, properti, obligasi syariah
23–33	Moderat	Investasi sektor riil, saham, obligasi syariah, reksa dana
14–22	Konservatif	Obligasi syariah (sukuk), reksa dana, deposito, emas
7–19	Moderat	
	Konservatif	Reksa dana, deposito, emas
< 7	Sangat Konservatif	Deposito, emas, tabungan

Karakter Anda dalam Memaksimalkan Hasil Investasi

TIPE INVESTOR KONSERVATIF

Karakteristik:

- ✓ Tidak berani menghadapi risiko dan ketidakpastian
- ✓ Cenderung memilih produk investasi yang mengalokasikan dananya pada instrumen pasar yang berisiko rendah
- ✓ Mengutamakan keamanan dalam berinvestasi daripada memperoleh keuntungan besar tapi berisiko.

Tips: Anda masih bisa memilih reksa dana saham. Jika Anda ingin mengoptimalkan kinerja investasi portofolio yang disusun, sebaiknya Anda mengambil investasi secara rutin (*cost averaging*) dan jangka waktu investasi yang lebih panjang.

serta memanfaatkan kemampuan manajer investasi (MI) dalam mengelola dana Anda (investasi tidak langsung) pada portofolio dengan imbal hasil yang tinggi. Sekali pun berisiko, misalnya reksa dana saham, Anda akan terbantu dengan setoran rutin dan jangka waktu yang panjang, karena dana dikelola oleh tenaga profesional yang memahami seluk-beluk pasar modal. Ada pun produk lainnya yang direkomendasikan adalah obligasi, emas, serta tabungan dan deposito.

TIPE INVESTOR MODERAT

Karakteristik:

- ✓ Lebih berani mengambil risiko dibandingkan investor konservatif.
- ✓ Mempertimbangkan secara hati-hati jenis produk investasi yang akan dimilikinya serta membatasi jumlah dana yang akan diinvestasikannya ke dalam instrumen berisiko hingga porsi tertentu.

Tips: Anda masih bisa memilih investasi langsung di pasar modal dan sektor riil, hanya porsi modal yang diperuntukkan untuk investasi di dua sektor tersebut tidak lebih dari sepertiga aset (portofolio yang dimiliki). Selebihnya Anda dapat mengoptimalkan kinerja investasi portofolio yang disusun dengan mengambil investasi secara rutin (*cost averaging*) dan jangka waktu investasi yang lebih panjang, serta memanfaatkan kemampuan manajer investasi (MI) dalam mengelola dana Anda (investasi tidak langsung). Namun, jangan lupa

untuk tetap mengalokasikan dana pada instrumen berisiko rendah, seperti emas dan deposito untuk menjaga likuiditas ketika kebutuhan mendesak muncul dan memerlukan dana segera.

TIPE INVESTOR AGRESIF/*GROWTH*

Karakteristik:

- ✓ Pada umumnya memiliki keberanian dalam melakukan keputusan investasi dengan risiko tinggi
- ✓ Mengharapkan hasil investasi yang lebih besar dengan bersedia menerima konsekuensi risiko yang lebih tinggi pula
- ✓ Cenderung memilih produk yang mengalokasikan dananya pada instrumen pasar yang berisiko tinggi.

Tips: Sekali pun Anda *risk taker*, namun Anda tetap tidak boleh mengabaikan manajemen risiko, minimum sepertiga dana Anda tetap dialokasikan pada risiko rendah untuk menjaga likuiditas, misalnya lewat emas dan deposito. Optimalkan keberanian Anda mengambil risiko dengan pengetahuan investasi yang memadai sehingga dapat mengurangi risiko gagal/kerugian. Manfaatkan juga manajemen risiko dengan mendiversifikasi produk investasi yang berisiko tinggi pada beberapa instrumen yang berbeda sehingga dapat membantu Anda mengoptimalkan keuntungan dan menekan kerugian.

Memilih Instrumen Investasi

Secara umum, bentuk-bentuk investasi syariah (instrumen) yang tetap akan menjadi tren antara lain:

1. Perbankan syariah, berupa tabungan dan deposito *mudharabah*
2. Membuka usaha sendiri/investasi di sektor riil (termasuk *franchise*/waralaba)
3. Asuransi + investasi (*unit link*)
4. Reksa dana syariah
5. Properti (tanah, jual beli rumah dan sewa, ruko)
6. ORI (obligasi/sukuk)
7. Saham syariah
8. Barang koleksi



Gambar tersebut menunjukkan semakin tinggi kemungkinan imbal hasil (*return/keuntungan*), maka semakin besar pula risiko investasi tersebut. Dengan memperhatikan aspek imbal hasil, likuiditas, dan risiko, maka susunan tersebut diurutkan dengan *point* terendah hingga tertinggi. Ada pun reksa dana dan *unit link* diambil dari risiko terendah dibandingkan dengan obligasi, sementara reksa dana sendiri masih memiliki instrumen dengan tingkat imbal hasil dan risiko lebih tinggi dibandingkan dengan obligasi, dan umumnya reksa dana terkait saham.

Produk perbankan syariah masih akan mendominasi dan menempati urutan utama investor rumah tangga dalam menyimpan dananya, karena selain didukung infrastruktur yang lebih luas di seluruh pelosok Tanah Air, juga terjangkau dan mudah. Selain itu, sektor riil (perdagangan) juga tumbuh. Mereka menginvestasikan dananya dengan cara dikelola sendiri (*wirausaha/business owner*). Sementara bagi beberapa investor yang mulai memahami cara berinvestasi dan memiliki modal yang cukup, dana yang diakumulasikan sebagai kekayaan mulai diinvestasikan di instrumen sektor nonfinansial yaitu properti (dalam bentuk tanah, jual beli rumah dan sewa ruko). Dilaporkan Credit Suisse dalam sebuah surveinya tahun 2010 lalu, kekayaan rata-rata orang dewasa di Indonesia melesat 384 persen sejak tahun 2000 menjadi US\$12.112. Angka pertumbuhan ini merupakan yang tercepat di Asia Pasifik dan tertinggi keempat di dunia. Dan survei tersebut menemukan fakta bahwa lebih dari 90 persen kekayaan rumah tangga di Indonesia adalah aset nonfinansial,

terutama properti. Aset finansial hanya menyumbang kurang dari 10 persen selama satu dekade terakhir.

Berikut tabel rekomendasi tujuan keuangan, jangka waktu, likuiditas, dan risiko sesuai instrumen yang dipilih:

Instrumen	Tujuan Keuangan	Jangka Waktu	Likuiditas & Risiko	Hasil Rata-Rata
Tabungan dan Deposito	Dana darurat, dana pendidikan yang akan dibayarkan	Maksimal 1 tahun	Likuiditas tinggi, risiko rendah (patokan BI rate)	<4% <6%
Emas	Dana darurat, dana pendidikan, dana pensiun, dll.	Minimal 1–2 tahun	Likuiditas tinggi, risiko rendah (<i>zero inflation/hedge</i>)	>10% <20%
Reksa dana saham/campuran	Dana pendidikan, dana pensiun, investasi >5 tahun	Minimal 3–5 tahun	Likuiditas sedang, risiko rendah jika setoran rutin	>10% <40%
Obligasi syariah (sukuk)	Dana pendidikan, dana pensiun, investasi >5 tahun	Minimal 2–3 tahun	Likuiditas sedang, risiko rendah jika jatuh tempo	>6% <18%
Properti	Pertumbuhan <i>income</i> , dana pendidikan, dana pensiun, investasi >5 tahun	Minimal 5–10 tahun	Likuiditas rendah, risiko tinggi jika terjadi kerusakan	>30%
Saham syariah	Pertumbuhan <i>income</i> , dana pendidikan, dana pensiun, investasi >5 tahun	Minimal 5–10 tahun	Likuiditas tinggi, risiko tinggi sesuai kondisi makro	>30%



Sektor riil (sebagai investor/sahibul maal)	Pertumbuhan <i>income</i> , dana pendidikan, dana pensiun, investasi >5 tahun	Minimal 1–2 tahun	Likuiditas tinggi, risiko tinggi sesuai kondisi usaha	>30%
--	---	-------------------	---	------

Mengenal Instrumen Investasi

1. Saham

Syirkah al-musâhamah adalah terjemahan dari *joint stock company*. Kaum muslim baru mengenalnya dari Barat pada masa belakangan. *Joint stock company* merupakan jenis perusahaan atau kemitraan yang melibatkan dua orang atau lebih yang memiliki andil saham dalam perusahaan. Bukti kepemilikan (saham) dikeluarkan oleh perusahaan sebagai kompensasi atas setiap kontribusi modal. Pemilik saham bebas mentransfer kepemilikan mereka kapan pun dengan menjualnya kepada pihak lain sebagai surat berharga.

Pasal 1 ayat (1) UU Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas menyebutkan: *Perseroan Terbatas (PT), yang selanjutnya disebut perseroan, adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang ini serta peraturan pelaksanaannya.*

Syirkah al-musâhamah (PT):

Akad (kontrak) dua orang atau lebih yang masing-masing terikat untuk berkontribusi dalam proyek bisnis dengan menyeter bagian harta (modal), untuk berbagi keuntungan dan kerugian yang muncul dari proyek itu.

Saham merupakan bukti kepemilikan (ekuitas). Membeli saham berarti memiliki sebagian dari perusahaan, artinya Anda juga berbagi risiko dengan emiten (penerbit saham). Bila emiten mendapat laba, sebagian akan dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen. Menerbitkan saham, di samping saham yang sudah dimiliki oleh perusahaan sebelumnya, merupakan salah satu pilihan perusahaan ketika memutuskan dalam hal pendanaan perusahaan.

Saham Go Public

Kepemilikan saham selain *private* juga ada yang *public*. Kepemilikan saham publik bisa didapat di bursa efek, setelah emiten (perusahaan penerbit saham) mengeluarkan sahamnya untuk dimiliki investor di luar kepemilikan saham sebelumnya. Kepemilikan sahamnya sendiri dari hasil pembelian di pasar primer/perdana (IPO; *initial public offering*) yang dimiliki investor dapat diperjualbelikan ke investor lainnya. Saham sebagai surat berharga diperjualbelikan (*ba'i*) dan dapat memiliki potensi *capital gain*, yaitu selisih antara harga beli dan harga jual.

Capital gain terbentuk dengan adanya aktivitas perdagangan saham di pasar sekunder (bukan di pasar perdana).

Misalnya investor membeli saham ABCD dengan harga per saham Rp300 kemudian ada yang menawarnya dan menjualnya dengan harga Rp350 per saham. Berarti pemodal tersebut mendapatkan *capital gain* sebesar Rp50 untuk setiap saham yang dijualnya. Pembelian dan penjualan sendiri ditentukan dalam satuan lot (1 lot setara 500 lembar saham). Perubahan harga dari beberapa saham di pasar sekunder (jual beli antarinvestor) di Bursa Efek Indonesia, dicontohkan sebagai berikut:

Emiten	Harga Perdana (IPO)	Periode Perdagangan										
		2009	2010	2011	2012							
					Jan	Feb				Maret		
						03	10	17	24	02	09	16
SMGR	7.000	7.550	9.450	11.450	11.300	11.350	11.450	11.500	11.850	11.450	11.300	11.300
TINS	2.900	2.000	2.750	1.670	1.880	1.900	1.920	1.930	1.970	1.940	1.890	1.890
TLKM	2.050	9.450	7.950	7.050	6.850	6.900	6.750	6.950	6.900	7.150	6.950	6.950
ANTM	1.400	2.200	2.450	1.620	1.880	1.910	1.860	1.920	1.940	1.940	1.880	1.880
INAF	250	83	80	163	205	220	210	205	189	181	193	193
KAEF	200	127	159	340	470	455	460	445	430	425	440	440
PTBA	675	17.250	22.950	17.350	20.150	20.500	20.950	21.000	20.750	20.850	20.900	20.900
PGAS	1.500	3.900	4.425	3.175	3.375	3.325	3.475	3.650	3.600	3.750	3.675	3.675
ADHI	150	410	910	580	690	720	700	740	710	720	720	720
WIKA	420	325	680	610	710	710	690	760	750	740	830	830
JSMR	1.700	1.810	3.425	4.200	4.375	4.475	4.425	4.650	4.650	4.675	4.775	4.775

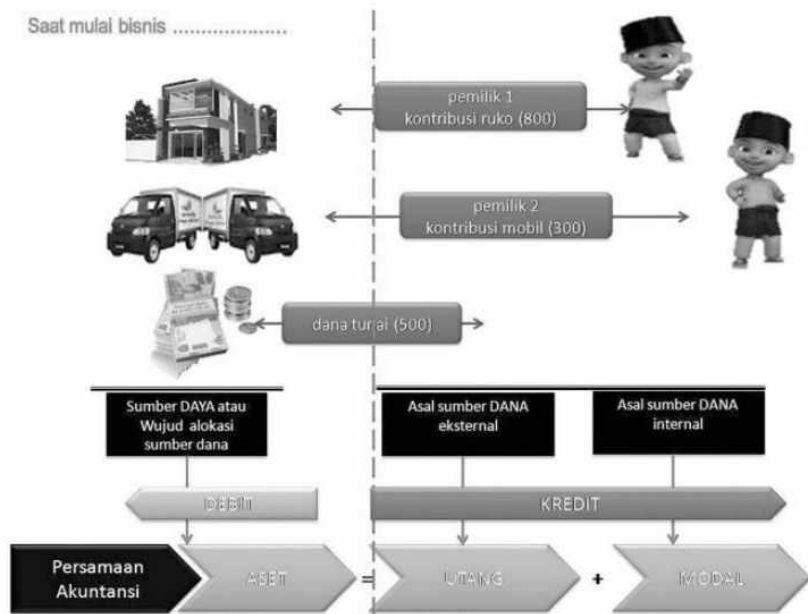
Mekanisme Penghitungan Saham Biasa

Ada dua akad investasi terkait saham, yaitu akad penyertaan modal (*syirkah al inan*) dan jual beli surat berharga/saham itu sendiri (*ba'i*). Pada penyertaan modal, *sahibul maal* (pemodal) akan mendapat dividen atau pembagian keuntungan yang diberikan perusahaan yang berasal dari keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Contoh pencatatan keuangan

yang dilaporkan perusahaan dalam bentuk persamaan akuntansi yang dapat disusun seperti berikut:

Laporan Keuangan Neraca (Pencatatan Awal) dalam Rupiah			
Aset	Saldo	Kewajiban + Modal	Saldo
Kas	500.000.000	Sukuk Ijarah	500.000.000
Ruko	800.000.000		
Kendaraan	300.000.000	Modal Investor 1	800.000.000
		Modal Investor 2	300.000.000
Total Aktiva	1.600.000.000	Total Pasiva	1.600.000.000

Dalam ilustrasi gambar dapat dijelaskan sebagai berikut:



Pada pembukuan sebelumnya tercatat harga per saham Rp1.000, artinya setiap kepemilikan 1 lembar saham dinyatakan menyertakan modal Rp1.000. Untuk pemodal Rp800

juta tercatat 800 ribu lembar, sementara pemodal Rp300 juta tercatat 300 ribu lembar. Maka jika terjadi keuntungan maupun kerugian, nilai per lembar saham tersebut akan diubah sesuai dengan hasil laporan keuangan yang ditunjukkan dalam laba rugi.

Neraca yang sudah disusun di awal akan berubah seiring dengan transaksi usaha yang dilaporkan dalam laba rugi. Keuntungan/kerugian akan menambah atau mengurangi modal usaha yang dicatat di awal. Dalam contoh berikut ini dicatat hasil akhir transaksi yang dilakukan selama 1 tahun. Perkembangan masing-masing pos pada laporan keuangan menunjukkan kegiatan usaha yang sebenarnya.

Dalam laporan akuntansi tersebut dapat dilihat adanya perkembangan, terutama di bagian aktiva (aset lancar). Uang tunai di kas berubah menjadi barang siap jual (*stock*/perlengkapan) dan sebagian dari *stock* tersebut juga dipinjamkan atau dibayar tunda dalam bentuk piutang; sementara pada bagian aset tidak lancar (baik yang bergerak/aset tetap maupun tidak bergerak/aset yang tidak tetap) sesuai kebutuhan usaha juga berkembang jumlahnya. Harta aset tidak lancar ini tidak perlu dimasukkan dalam perhitungan zakat. Artinya, walaupun sudah dicatat, bisa dikurangkan nilainya. Dengan demikian, baik harta tersebut didapat dari modal maupun kewajiban (utang), maka tidak akan terhitung sebagai harta objek zakat.

Ada pun pada harta kewajiban dan modal juga akan mengalami perubahan, apabila terjadi laporan keuntungan atau kerugian dengan memotong jumlah pendapatan (*omzet*) dengan beban-beban atau biaya operasional. Dengan

adanya penyesuaian laba rugi tersebut akan tampak perubahan saldo *balance* (seimbang) antara aktiva (kiri) dan pasiva (kanan).

Seperti contoh ilustrasi akad *syirkah al inan* (modal tak setara) dalam pembagian dividen dapat dilihat dari pembentukan (perubahan) omzet seiring dengan perjalanan usaha dalam 1 tahun. Dari data tersebut usaha mencatat omzet Rp600.000.000 dikurangi total biaya Rp500.000.000 sehingga mendapat sisa laba Rp100.000.000. Nilai perubahan inilah yang kemudian akan dicatat sebagai keuntungan, jika ditahan dalam bentuk modal. Maka dalam kasus ini kepemilikan modal dalam bentuk lembar saham akan menaikkan nilai per lembar sahamnya, yang semula Rp1.000, menjadi Rp1.090,91.

Laporan keuangan neraca percobaan (*trial balance*), dapat digambarkan sebagai berikut ini:

TRIAL BALANCE
"PT SINERGI BERKAH UTAMA"

Ref	Perkiraan	Debit	Kredit
11	Kas	100.160.000	0
12	Piutang Usaha	400.240.000	0
14	Perlengkapan	69.000.000	0
15	Ruko	800.000.000	0
17	Kendaraan	300.000.000	0
18	Peralatan Kantor	30.600.000	0
21	Sukuk Ijarah	0	500.000.000
23	Deposito Wadiah	0	0
31	Modal Saham (Syirkah)	0	1.100.000.000
41	Pendapatan	0	600.000.000
51	Beban Gaji	30.000.000	0
52	Beban Sewa Tahunan	70.000.000	0
54	Beban Utilitas	100.000.000	0
55	Beban Perlengkapan	300.000.000	0
59	Beban Rupa-rupa	0	0
	Saldo Balance	2.200.000.000	2.200.000.000

Akun
Pembentuk
Neraca

Akun
Pembentuk
Laba Rugi

Jika kepemilikan sebelumnya Rp1.100.000.000 maka saham yang ada tercatat 1,1 juta lembar saham, dan tentunya bisa dimiliki oleh beberapa pemilik modal (tidak hanya seperti ilustrasi di atas). Dan cara pembagiannya akan lebih mudah secara proporsional ketika harga per lembar saham tersebut seiring dengan perubahan penerimaan keuntungan/kerugian usaha yang akan memengaruhi kenaikan penurunan modal yang ditahan.

Laporan *trial balance* tidak umum diketahui masyarakat, karena biasanya laporan keuangan yang disampaikan dalam bentuk neraca (*balance sheet statement*) dan laba rugi (*income statement*). Data tersebut menunjukkan perubahan modal akibat selisih pendapatan dan beban dalam laporan laba rugi. Untuk menjaga agar saldo tetap *balance* (seimbang) pada neraca, maka pencatatan laba rugi dimasukkan pada perubahan modal (jika dijumlahkan seluruh saldo debit (aktiva)—yang nilainya Rp1,7 miliar—dan kredit (pasiva)—yang nilainya Rp1,6 miliar atau + Rp100 juta—pada laporan *trial balance* (neraca percobaan) tersebut terdapat selisih Rp100.000.000). Angka tersebut bisa *balance* jika dibuat laporan neraca laba rugi, maka harus dimasukkan penghitungan selisih laba rugi yang nilainya Rp100.000.000 ke dalam laporan neraca.

Kenaikan atau penurunan modal merupakan angka laba rugi dari laporan tahunan. Dengan demikian, usaha tersebut dapat dibagikan keuntungan sesuai proporsi modal yang disetorkan, misalnya untuk Rp300 juta mendapat keuntungan 28% atau setara Rp28 juta dari keuntungan Rp100 juta

yang dibukukan, begitu pun dengan investor yang menyertakan modal sebesar 72% (mendapat keuntungan sebesar Rp72 juta), seperti yang tercatat dalam laporan keuangan berikut ini:

"BERKAH USAHA"					
LAPORAN NERACA (BALANCE SHEET)					
31 DESEMBER 2011					
AKTIVA			PASSIVA		
Ref	(ASSETS/ KEKAYAAN)	SALDO	Ref	(KEWAJIBAN+MODAL)	SALDO
11	Kas	100.160.000	21	Sukuk Ijarah (14% se tahun)	500.000.000
12	Piutang Usaha	400.240.000	23	Deposito Wadiah	0
14	Perlengkapan (Stock)	69.000.000			500.000.000
15	Ruko	800.000.000	31	Modal (Saham Musyarakah)	1.100.000.000
17	Kendaraan	300.000.000		Kenaikan/ Penurunan Modal	100.000.000
18	Peralatan Kantor	30.600.000			1.200.000.000
SALDO BALANCE AKTIVA		1.700.000.000	SALDO BALANCE PASSIVA		1.700.000.000

Jika MODAL yang disetor setara dengan kepemilikan 100%, maka investor Rp300 juta

Untuk memudahkan investor, maka penawaran dapat dilakukan dengan nilai kepemilikan berdasarkan proporsional (persentase modal), atau dengan satuan ukuran berupa lembar saham. Pembagian dalam bentuk kepemilikan lembar saham akan memudahkan pencatatan serta penghitungan. Namun jika *business owner* (pemilik bisnis) atau *mudharib* (pengelola) tidak terbiasa, pencatatan kepemilikan modal dalam bentuk saham memerlukan keahlian tersendiri.

Kerja sama Modal Syirkah (berbagi risiko)

Secara etimologi *al-syirkah* berarti *al-ikhtilath* (percampuran) dan persekutuan, yaitu percampuran antara sesuatu dengan yang lainnya, sehingga sulit dibedakan. Secara terminologi, menurut ulama Malikiah: "Izin untuk bertindak secara hukum bagi dua orang yang bekerja sama terhadap harta mereka."

"syirkah adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dengan konsekuensi keuntungan dan kerugiannya ditanggung secara bersama"

Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah: "Penetapan hak bertindak hukum bagi dua orang atau lebih pada sesuatu yang mereka sepakati."

Menurut ulama Hanafiah: "Akad yang dilakukan oleh orang-orang yang bekerja sama dalam modal dan keuntungan."

Dapat disimpulkan bahwa *syirkah* adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam sebuah usaha dengan konsekuensi keuntungan dan kerugiannya ditanggung secara bersama.

Rukun *syirkah* adalah sesuatu yang harus ada ketika *syirkah* itu berlangsung. Menurut ulama Hanafiah, rukun *syirkah* hanya *ijab* dan *qabul* atau serah terima. Sedangkan orang yang berakad dan objek akad bukan termasuk rukun, tapi syarat. Menurut jumhur ulama, rukun *syirkah* meliputi

shighat (lafaz) *ijab* dan *qabul*, kedua orang yang berakad, dan objek akad.

Syarat-syarat umum *syirkah*:

1. *Syirkah* itu merupakan transaksi yang boleh diwakilkan, artinya salah satu pihak jika bertindak hukum terhadap objek *syirkah* itu, dengan izin pihak lain, dianggap sebagai wakil seluruh pihak yang berserikat. Juga, anggota serikat saling memercayai.
2. Prosentase pembagian keuntungan untuk masing-masing pihak yang berserikat dijelaskan ketika akad berlangsung.
3. Keuntungan diambil dari hasil laba harta perserikatan, bukan dari harta lain.

Syarat khusus dalam *syirkah al-'uqud*: menurut ulama Syafi'iyah modal perserikatan itu jelas dan tunai, bukan berbentuk utang dan bukan pula berbentuk barang.

Syarat khusus untuk *syirkah al-mufawadhah*, menurut ulama Hanafiah, yaitu:

1. Kedua belah pihak cakap dijadikan wakil.
2. Modal yang diberikan masing-masing pihak harus sama, kerja yang dilakukan juga sama, keuntungan yang diterima semua pihak kuantitasnya juga harus sama.
3. Semua pihak berhak untuk bertindak hukum dalam seluruh objek perserikatan itu.
4. Lafaz yang digunakan dalam akad adalah lafaz *al-mufawadhah*. Jika salah satu syarat tidak terpenuhi, maka akadnya tidak sah, dan berubah menjadi *syirkah al-'inan*.

Kerja sama Modal *Mudharabah* (berbagi untung)

Kata *mudharabah* berasal dari kata *dharb* (ضرب) yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini maksudnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Suatu kontrak disebut *mudharabah*, karena pekerja (*mudharib*) biasanya membutuhkan suatu perjalanan untuk menjalankan bisnis. Sedangkan perjalanan dalam bahasa Arab disebut juga *dharb fil Ardhi* (ضرب في الأرض).

Dalam bahasa Iraq, (penduduk Iraq) menamakannya *mudharabah*, sedangkan penduduk Hijaz menyebutnya *qiradh*. *Qiradh* berasal dari kata *al-qardhu*, yang berarti *al-qath'u* (potongan) karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya.

Di dalam Al-Qur'an, kata *mudharabah* tidak disebutkan secara jelas dengan istilah *mudharabah*. Al-Qur'an hanya menyebutkannya secara *musytaq* dari kata *dharaba* yang terdapat sebanyak 58 kali. Beberapa ulama memberikan pengertian *mudharabah* atau *qiradh* sebagai berikut:

- a) Menurut para *fuqaha*, *mudharabah* ialah akad antara dua pihak (orang) saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat-syarat yang telah ditentukan.
- b) Menurut Hanafiyah, *mudharabah* adalah "Akad *syirkah*

dalam laba, satu pihak pemilik harta dan pihak lain pemilik jasa”.

- c) Malikiyah berpendapat bahwa *mudharabah* adalah: “Akad perwakilan, di mana pemilik harta mengeluarkan hartanya kepada yang lain untuk diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan (mas dan perak)”.
- d) Imam Hanabilah berpendapat bahwa *mudharabah* adalah: “Ibarat pemilik harta menyerahkan hartanya dengan ukuran tertentu kepada orang yang berdagang dengan bagian dari keuntungan yang diketahui”.
- e) Ulama Syafi’iyah berpendapat bahwa *mudharabah* adalah: “Akad yang menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada orang lain untuk di-*tijarah*-kan”.
- f) Syaikh Syihab al-Din al-Qalyubi dan Umairah berpendapat bahwa *mudharabah* ialah: “Seseorang menyerahkan harta kepada yang lain untuk di-*tijarah*-kan dan keuntungan bersama-sama.”
- g) Al-Bakri Ibn al-Arif Billah al-Sayyid Muhammad Syata berpendapat bahwa *mudharabah* ialah: “Seseorang memberikan masalahnya kepada yang lain dan di dalamnya diterima penggantian.”
- h) Sayyid Sabiq berpendapat, *mudharabah* ialah “akad antara dua belah pihak untuk salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang untuk diperdagangkan dengan syarat keuntungan dibagi dua sesuai dengan perjanjian”.
- i) Menurut Imam Taqiyuddin, *mudharabah* ialah “Akad keuangan untuk dikelola dikerjakan dengan perdagangan.”

Dari beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama adalah pemilik modal (*shahibul maal*), sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola modal (*mudharib*), dengan syarat bahwa hasil keuntungan yang diperoleh akan dibagi untuk kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan bersama (nisbah yang telah disepakati), namun bila terjadi kerugian akan ditanggung *shahibul maal*.

2. Obligasi Syariah (Sukuk)

Investasi syariah tidak mengenal utang piutang untuk penyertaan modal yang nantinya jatuh pada bunga saat pembagian keuntungan. Untuk membedakannya, penyertaan dalam investasi obligasi dikenal istilah sukuk di mana investor tetap akan mendapatkan bagi hasil berdasarkan prinsip syariah.

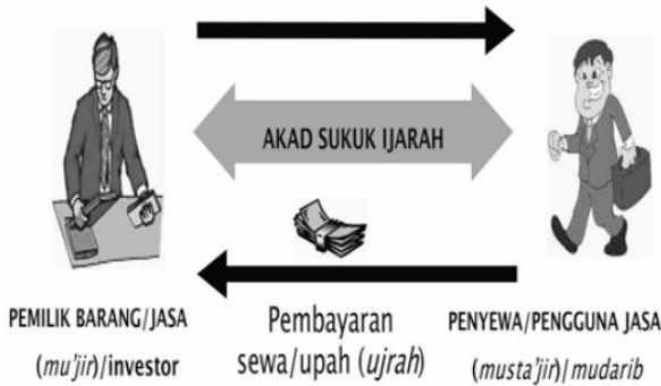
Sukuk *ijarah* merupakan perjanjian (akad) di mana pihak yang memiliki barang atau jasa (pemberi sewa atau pemberi jasa) berjanji kepada penyewa atau pengguna jasa untuk menyerahkan hak penggunaan atau pemanfaatan atas suatu barang dan atau memberikan jasa yang dimiliki pemberi sewa atau pemberi jasa dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ijarah*) dan/atau upah (*ujrah*), tanpa diikuti dengan beralihnya hak atas kepemilikan barang yang menjadi objek.

Sukuk (bahasa Arab: **سكوك**, bentuk jamak dari **سك** *shak*; berupa instrumen legal, amal, cek) adalah istilah dalam bahasa Arab yang digunakan untuk obligasi yang berdasarkan

prinsip syariah. Jika diterjemahkan secara bebas, surat kepemilikan ini hampir mirip dengan saham. Hanya, bedanya dengan saham, sukuk dipersyaratkan pengembalian modal dalam jangka waktu tertentu. Hal ini masih menjadi pertanyaan, karena dengan demikian investor bebas risiko.

Dalam fatwa No. 32/DSN-MUI/IX/2002, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia mendefinisikan sukuk sebagai *surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang dikeluarkan perusahaan (emiten) kepada pemegang obligasi syariah yang mewajibkan perusahaan (emiten) membayar pendapatan kepada pemegang obligasi syariah berupa bagi hasil, margin, atau fee ijarah, serta membayar (mengembalikan) kembali dana obligasi saat jatuh tempo.*

Sukuk dapat pula diartikan sebagai efek syariah berupa sertifikat atau bukti kepemilikan yang bernilai sama dan mewakili bagian penyertaan yang tidak terpisahkan (tidak terbagi) atas: 1) kepemilikan aset berwujud tertentu; 2) nilai manfaat dan jasa atas aset proyek tertentu atau aktivitas investasi tertentu; atau 3) kepemilikan atas aset proyek tertentu atau aktivitas investasi tertentu. Berikut salah satu ilustrasinya:



Dalam kasus ini kita bisa menggunakan data laporan keuangan usaha, di mana pendanaan Rp500 juta dilakukan dengan menerbitkan sukuk *ijarah*. Pada bagian kewajiban tercatat modal titipan pihak ketiga dalam bentuk sukuk *ijarah* atas aset kendaraan senilai Rp300 juta dan sebagian ruko (Rp200 juta) yang menjadi *underlying* (aset jaminan) dengan nilai sewa Rp70 juta/tahun (setara 14% setahun), dan dana (pokok) akan dikembalikan setelah 3 tahun dengan *buy back* (membeli kembali aset yang dikuasai pemodal).

Hak dan kewajiban pemberi sewa:

1. Menerima pembayaran sesuai yang disepakati;
2. Menyediakan barang yang disewakan/jasa yang diberikan;
3. Menanggung biaya pemeliharaan barang yang disewakan;
4. Menjamin bila terdapat cacat pada barang yang disewakan;
5. Bertanggung jawab atas kerusakan barang yang bukan

disebabkan pelanggaran atau bukan karena kelalaian pihak penyewa; dan

6. Menyatakan secara tertulis bahwa pemberi sewa atau pemberi jasa menyerahkan hak penggunaan atau pemanfaatan atas suatu barang dan/atau memberikan jasa yang dimilikinya kepada penyewa atau pengguna jasa (pernyataan ijab).

Hak dan kewajiban penyewa:

1. Memanfaatkan barang/jasa sesuai yang disepakati;
2. Membayar harga sewa atau upah (*ujrah*) sesuai kesepakatan;
3. Bertanggung jawab menjaga keutuhan barang serta menggunakannya sesuai kesepakatan;
4. Menanggung biaya pemeliharaan barang yang sifatnya ringan (tidak material) sesuai yang disepakati;
5. Bertanggung jawab atas kerusakan barang yang disewakan yang disebabkan oleh pelanggaran atau karena kelalaian penyewa; dan
6. Menyatakan secara tertulis bahwa penyewa atau penerima jasa menerima hak penggunaan atau pemanfaatan atas suatu barang dan/atau memberikan jasa yang dimiliki pemberi sewa atau pemberi jasa (pernyataan kabul).

Syarat objek *ijarah*:

1. Manfaat barang/jasa dapat dinilai dengan uang;
2. Manfaat atas barang/jasa dapat diserahkan kepada penyewa atau pengguna jasa;

3. Manfaat barang/jasa tidak dilarang oleh syariat Islam (tidak diharamkan);
4. Manfaat barang/jasa harus ditentukan dengan jelas;
5. Spesifikasi barang/jasa harus dinyatakan dengan jelas.

Syarat penetapan harga sewa (upah/*ujrah*):

1. Besarnya harga sewa atau upah (*ujrah*) dan cara pembayarannya ditetapkan secara tertulis dalam *ijarah*; dan
2. Alat pembayaran harga sewa atau upah adalah uang atau bentuk lain, termasuk jasa (manfaat lain).

Berdasarkan **The Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions** (AAOIFI) ada 14 jenis transaksi/struktur sukuk. Lima di antaranya adalah:

- 1) *Sukuk ijarah*: Sukuk yang diterbitkan berdasarkan perjanjian atau akad *ijarah* di mana satu pihak bertindak sendiri atau melalui wakilnya menjual atau menyewakan hak guna (manfaat) atas suatu aset kepada pihak lain berdasarkan harga sewa dan periode sewa yang disepakati, tanpa diikuti dengan perpindahan kepemilikan aset itu sendiri. Sukuk *ijarah* dibedakan menjadi *ijarah sale and lease back* (*ijarah al-mumtahiya bittamlik*) dan *ijarah headlease and sublease*.
- 2) *Sukuk mudarabah*: Sukuk yang diterbitkan berdasarkan perjanjian atau akad *mudarabah* yang merupakan suatu bentuk kerja sama di mana satu pihak menyediakan modal (*rab al-maal*) dan pihak lain menyediakan tenaga dan

keahlian (*mudharib*). Keuntungan dari kerja sama tersebut akan dibagi berdasarkan perbandingan yang telah disetujui sebelumnya. Kerugian yang timbul akan ditanggung sepenuhnya oleh pihak yang menjadi penyedia modal.

- 3) *Sukuk musyarakah*: Sukuk yang diterbitkan berdasarkan perjanjian atau akad *musyarakah* yang merupakan suatu bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk menggabungkan modal yang digunakan untuk membangun proyek baru, mengembangkan proyek yang telah ada, atau membiayai kegiatan usaha. Keuntungan maupun kerugian yang timbul akan ditanggung bersama sesuai dengan jumlah partisipasi modal masing-masing pihak.
- 4) *Sukuk istishna*: Sukuk yang diterbitkan berdasarkan perjanjian atau akad *istishna* yang merupakan suatu bentuk perjanjian jual beli antara para pihak untuk pembiayaan suatu proyek di mana cara dan jangka waktu penyertaan barang serta harga ditentukan berdasarkan kesepakatan pihak yang bersangkutan. Sukuk *istishna* merupakan jenis sukuk yang tidak dapat diperjualbelikan (*non-tradable*).
- 5) *Sukuk salam*: Sukuk jangka pendek yang diterbitkan dalam rangka kontrak jual beli suatu komoditas dengan cara pemesanan dan pembayaran harga terlebih dahulu dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan sebelumnya. Sukuk salam juga termasuk jenis sukuk *non-tradable*.

Contoh ilustrasi lain dalam sektor riil yang bisa digunakan oleh *mudharib* (pengelola) dan *sahibul maal* (pemilik modal)

dalam penerbitan beberapa perjanjian sukuk ialah sebagai berikut:

Pemilik modal memiliki dana Rp100 juta, kemudian sepakat untuk mengadakan kerja sama dengan pengelola selama 4 tahun. Maka pengelola menetapkan sukuk *ijarah* dan *mudarabah* sebagai model kerja sama dengan nilai Rp100 juta yang akan dibeli pada 4 aset kendaraan yang juga didanai oleh pihak ketiga.

Jika nilai beli kendaraan secara angsuran (*ba'i mu'ajjal*) Rp197,5 juta per unit (pembelian disepakati murabahah, dengan nilai margin Rp47,5 juta atau setara 38% dari harga pokok), maka diperlukan tambahan dana Rp690 juta untuk 4 unit kendaraan tersebut. Kerja sama tersebut disepakati pembayaran sewa (*ijarah*) sebesar 1,7% sebulan (angka % berdasarkan tarif kewajaran saja) atau setara 20,4% setahun dari harta pokoknya. Dalam nominal, *sahibul maal* (pemilik sukuk) mendapatkan bayaran sewa dari pemanfaatan aset yang menjadi *underlying*-nya Rp1,7 juta per bulan atau Rp20,4 juta setahun (Rp81,6 juta selama 4 tahun).

Dengan ketentuan tersebut pengelola (*mudharib*) melakukan perhitungan dengan menetapkan biaya perawatan dan operasional, sebut saja Rp96,6 juta selama 4 tahun (rata-rata 7%), dan estimasi (perkiraan) pendapatan dari merentalkan/menggunakan kendaraan tersebut untuk diijarahkan senilai Rp912 juta (Rp4,75 juta per bulan atau Rp145 ribu sehari x 4 tahun x 4 unit), serta nilai akhir aset pokok senilai Rp360 juta (60% dari harga pokok kendaraan Rp150 juta—4 aset kendaraan yang menjadi *underlying* senilai Rp360 juta men-

jadi kepemilikan *mudharib*) yang akan menambahkan omzet menjadi Rp1,272 miliar. Dengan demikian hasil akhir yang akan dimudarabahkan senilai Rp303,8 juta (Rp1,272 miliar – Rp690 juta – Rp96,6 juta – Rp100 juta – Rp81,6 juta). Jika dinisbahkan pembagian keuntungan *mudharabah* atau *mu-syarakah* antarinvestor dan *mudharib*, maka investor masih mendapatkan keuntungan selain sukuk *ijarah* 1,7% sebulan. Apabila tidak maka keuntungan sepenuhnya menjadi milik *mudharib*. Pembagian tambahan keuntungan bisa juga diserahkan setiap bulan.

Skema Investasi dengan Keuntungan Tetap (Sukuk Ijarah)



Investor yang takut terhadap risiko biasanya menghindari investasi dengan keuntungan tetap, apa yang bisa Anda lakukan? Contoh, diperlukan dana 100 juta rupiah, maka akad yang digunakan *mudharib* (pengelola) untuk membeli aset tetap yang dapat disewanya, misal alkes, mesin, kendaraan, dll. Maka investor akan membelikan aset

dan menyewakannya dengan biaya 2% sebulan misalnya dengan jangka waktu sesuai perjanjian investasi 6 bulan.

Selama 6 bulan (jangka waktu sesuai perjanjian) investor mendapatkan keuntungan 12 juta. Dan di akhir perjanjian, modal pokok bisa dikembalikan dengan memberikan hasil penjualan aset yang disewakan tadi, misalnya *mudharib* bersedia membeli senilai 100 juta rupiah.

Investor mendapat keuntungan tetap dengan membayar sewa ASET TETAP. Akad ini tidak masuk kategori riba, karena pihak pemilik modal (*sahibul maal/investor*) menyerahkan dana bukan untuk dipinjamkan, namun dijadikan aset yang bisa menjadi *underlying* (dijaminkan) untuk disewa. Bahkan jika *mudharib* menyewakan kembali pada pihak lain (pihak ketiga) atas sepengetahuan pihak kedua (investor), masih diperkenankan, selama tidak menjualnya. Misalnya objek sewa yang dimaksud adalah kendaraan yang disewakan lagi untuk usaha rental atau travel.

Investor pun mendapat modal pokok yang dikembalikan berdasarkan penjualan aset dengan perjanjian masa waktu tertentu, bukan peminjaman sejumlah uang dengan keuntungan tertentu yang tetap sesuai perjanjian sewa. Nilai wajar sewa atau yang menjadi keuntungan investor tidak lebih 1-5% sebulan, karena risiko akad ini sangat besar bagi *mudharib* yang harus membayar sewa sekalipun usaha tidak memiliki keuntungan.

Jadi selalu ada solusi dalam permodalan agar tidak melanggar syariat (larangan-larangan dalam muamalah). Selamat berinvestasi!

Lampiran

Berikut ini adalah Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) MUI terkait investasi untuk dasar pertimbangan mengelola investasi bagi *mudharib* maupun *sahibul mal* (pemilik modal):

Fatwa yang banyak digunakan *funding* (penghimpunan dana) perbankan

Fatwa DSN MUI No. 01 tentang Giro

Fatwa DSN MUI No. 02 tentang Tabungan

Fatwa DSN MUI No. 03 tentang Deposito

Fatwa DSN MUI No. 29 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji

Fatwa DSN MUI No. 30 tentang Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)

Fatwa DSN MUI No. 07 tentang Mudarabah

Fatwa DSN MUI No. 50 tentang Mudarabah Musyarakah

Fatwa DSN MUI No. 51 tentang Mudarabah Musyarakah pada Asuransi

Fatwa DSN MUI No. 08 tentang Musyarakah
 Fatwa DSN MUI No. 55 tentang PRKS Musyarakah
 Fatwa DSN MUI No. 73 tentang Musyarakah *Mutanaqisah*
 Fatwa DSN MUI No. 14 tentang Sistem Distribusi Hasil Usaha
 Fatwa DSN MUI No. 15 tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha
 Fatwa DSN MUI No. 45 tentang *Line Facility*
 Fatwa DSN MUI No. 74 tentang Penjaminan Syariah

Fatwa yang banyak digunakan perbankan dan pembiayaan

Fatwa DSN MUI No. 19 tentang *Qardh*
 Fatwa DSN MUI No. 79 tentang *Qardh* dengan Menggunakan Dana Nasabah
 Fatwa DSN MUI No. 17 tentang Sanksi Menunda Pembayaran
 Fatwa DSN MUI No. 31 tentang Pengalihan Utang
 Fatwa DSN MUI No. 25 tentang *Rahn*
 Fatwa DSN MUI No. 26 tentang *Rahn* Emas
 Fatwa DSN MUI No. 68 tentang *Rahn Tasjily*
 Fatwa DSN MUI No. 67 tentang Anjak Piutang
 Fatwa DSN MUI No. 05 tentang Salam
 Fatwa DSN MUI No. 06 tentang *Istisna/Istishna*
 Fatwa DSN MUI No. 22 tentang Istisna Paralel
 Fatwa DSN MUI No. 09 tentang Ijarah
 Fatwa DSN MUI No. 27 tentang Ijarah *Mutahiya Bit Tamlik* (IMBT)
 Fatwa DSN MUI No. 62 tentang *Ju'alah*
 Fatwa DSN MUI No. 10 tentang Wakalah

Fatwa DSN MUI No. 11 tentang *Kafalah*
Fatwa DSN MUI No. 12 tentang *Hawalah*
Fatwa DSN MUI No. 58 tentang *Hawalah bil Ujrah*
Fatwa DSN MUI No. 56 tentang *Review Ujrah*
Fatwa DSN MUI No. 24 tentang *Safe Deposit Box*
Fatwa DSN MUI No. 43 tentang *Ta'widh*
Fatwa DSN MUI No. 44 tentang *Multijasa*

Fatwa yang banyak digunakan dalam perdagangan

Fatwa DSN MUI No. 04 tentang *Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 13 tentang *Uang Muka Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 16 tentang *Diskon Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 23 tentang *Potongan Pelunasan Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 46 tentang *Potongan Tagihan Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 47 tentang *Penyelesaian Piutang Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 48 tentang *Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 49 tentang *Konversi Akad Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 46 tentang *Potongan Tagihan Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 47 tentang *Penyelesaian Piutang Murabahah*
Fatwa DSN MUI No. 48 tentang *Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah*

Fatwa DSN MUI No. 49 tentang Konversi Akad Murabahah
 Fatwa DSN MUI No. 28 tentang Jual Beli Mata Uang (*Sharf*)
 Fatwa DSN MUI No. 75 tentang Pedoman Penjualan
 Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)
 Fatwa DSN MUI No. 71 tentang *Sale and Lease Back*

Fatwa yang banyak digunakan dalam pasar modal

Fatwa DSN MUI No. 40 tentang Pasar Modal Syariah
 Fatwa DSN MUI No. 20 tentang Pedoman Investasi Reksa
 dana Syariah
 Fatwa DSN MUI No. 32 tentang Obligasi Syariah
 Fatwa DSN MUI No. 33 tentang Obligasi Syariah Mudarabah
 Fatwa DSN MUI No. 41 tentang Obligasi Syariah Ijarah
 Fatwa DSN MUI No. 59 tentang Obligasi Syariah Mudarabah
 Konversi
 Fatwa DSN MUI No. 69 tentang Surat Berharga Syariah
 Negara (SBSN)
 Fatwa DSN MUI No. 72 tentang SBSN Ijarah
 Fatwa DSN MUI No. 76 tentang SBSN Ijarah *Asset to be
 Leased*
 Fatwa DSN MUI No. 70 tentang Metode Penerbitan SBSN
 Fatwa DSN MUI No. 36 tentang Sertifikat *Wadiah* Bank
 Indonesia (SWBI)
 Fatwa DSN MUI No. 63 tentang Sertifikat Bank Indonesia
 Syariah (SBIS)
 Fatwa DSN MUI No. 64 tentang SBIS *Ju'alah*

Fatwa DSN MUI No. 37 tentang Pasar Uang Antarbank Syariah (PUAS)

Fatwa DSN MUI No. 78 tentang Mekanisme dan Instrumen Pasar Uang Antarbank Syariah

Fatwa DSN MUI No. 38 tentang Sertifikat IMA

Fatwa DSN MUI No. 66 tentang Waran Syariah

Fatwa DSN MUI No. 65 tentang Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD)

Fatwa DSN MUI No. 80 tentang Penerapan Prinsip Syariah dalam Mekanisme Perdagangan Efek Bersifat Ekuitas di Pasar Reguler Bursa Efek, Versi Arab, Versi Inggris

Fatwa DSN MUI No. 82 tentang Perdagangan Komoditi Berdasarkan Prinsip Syariah di Bursa Komoditi

Fatwa yang banyak digunakan dalam perasuransian

Fatwa DSN MUI No. 21 tentang Pedoman Asuransi Syariah

Fatwa DSN MUI No. 39 tentang Asuransi Haji

Fatwa DSN MUI No. 52 tentang Wakalah bil Ujah pada Asuransi

Fatwa DSN MUI No. 53 tentang *Tabarru* pada Asuransi

Daftar Bacaan

- Kumpulan 9 Kitab Hadits*. 2010. Jakarta: Lidwa Pusaka.
- Shahih Muslim bi Syarhin Nawawi, 1418 H/1997 M. Darul Makrifah.
- Modul 1 & 2 Sekolah Pasar Modal Syariah, Bursa Efek Indonesia, Jakarta 2012.
- Dil bin Muhammad Al AbdulAli & Yahya Tengku. *Agar Tidak Terjerat Utang*. 2005. Jakarta: Darus Sunah Press.
- A. Mas'adi Ghufro. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. 2002. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Abdullah Lam bin Ibrahim. *Ahkamul Aghniya fisy syari'ah Al Islamiyyah wa Atsaruhu*. Amman: Darun Nafais.
- Abu Muhammad Abdullah.t.t. *Sunan Ad Darimi*. Beirut: Darul Fikr.
- Ahmad bin Muhammad bin Hambal. 1419 H. *Musnad Imam Ahmad*, Baitul Afak.
- Ahmad, Kamarudidin. *Dasar-Dasar Manajemen Investasi dan Portofolio*. 2004. Jakarta: Rineka Cipta. Jakarta.

- Al Bukhari, Muhammad bin Ismail bin Ibrahim. 1418 H. Shahih Al Bukhari. Beirut: Darul Kutub.
- Al Buhuti, Kasysyaful Qina. Beirut: Darul Kutub Ilmiah.
- Al Imam Hakim. Al Mustadrak ala Shahihain, cetakan II 1418 H. Beirut: Darul Kutub Ilmiah.
- Al Subaily, Dr. Yusuf. *Pengantar Fiqh Muamalat dan Aplikasinya dalam Ekonomi Modern*. Riyadh: Universitas Islam Imam Muhammad Saud.
- Al Jawi dan Shiddiq. Majalah *Al Waie* 57. "Kerja sama Bisnis (Syirkah) dalam Islam".
- Al Qurtubi. *Al Jami li Ahkamil Qur'an*. 1420 H/1999 M. Beirut: Darul Fikr.
- Ali bin Umar. *Sunan Ad Daruquthni*. 1986 M. Beirut: Alamul Kutub.
- An Nabhani, Taqiyuddin. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif*. 1996. Surabaya: Risalah Gusti.
- Asy Syatibi. *Al Muwafaqat fi Ushulil Ahkam*. 1999 M. Muassasah Al Kutub Ats Tsaqafiah.
- Az Zamakhsyari, Al Kasysyaf an Haqaiqit Tanzil. Beirut: Darul Fikr.
- Baridwan, Zaki. *Intermediate Accounting*. Cetakan Ketujuh. 2000. Yogyakarta: BPFE.
- Basyir Ahmad Azhar. *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam Edisi Revisi)*. 2000. Yogyakarta: UII Press.
- Departemen Agama RI. *Al qur'anul Karim* (terj.).
- Gemala, Dewi. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia dan Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Edisi Pertama 2004. Jakarta: Prenada Media.

- Fathurrahman, Djamil. *Hukum Perjanjian Syariah dalam Kompilasi Hukum Perikatan oleh Mariam Darus Badruzaman*. Cetakan Pertama 2001. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Johnny, Djohari. *Berutang dengan Cerdas*. 2011. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Husnan, Suad. *Dasar-Dasar Teori Portofolio dan Analisis Sekuritas*. Edisi Ketiga 2001. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan AMP YKPN.
- Ibnu Hajar. Fathul Bari Syarhu Shahihil Bukhari. 2001. Maktabah Ashriah.
- Ibnu Katsir. Tafsir Ibnu Katsir. 2000. Muassasah Ar Risalah.
- Ibnu Taimiyah, *Majmuul Fatawa*. Kairo: Darul Makrifah.
- Imam Malik, *Al Muwaththa*. Beirut: Muassasah Ar Risalah.
- Imam Nawawi. *Riyadhus Shalihin*.
- Ismawan Indra. *Jalan Keluar Modal Usaha*. 2008. Yogyakarta: Media Pressindo.
- Jogiyanto. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Edisi Ketiga 2003. Yogyakarta: BPFE.
- Kumala, Evelin Warangian. *DISC The Soul of Selling*. 2012. Tangerang: Penerbit Salima.
- Muhammad bin Isa bin Surah bin Musa Adh Dahhak. Sunan Tirmidzi. Baitul Fikri Ad Dauliyah.
- Muhammad bin Yazid Ar Ribl. *Sunan Ibnu Majah*. 1999. Riyadh: Darus Salam.
- Prasetyo Jimmy, M.Sc. Laporan Studi Kelayakan PT Raihanz Investment. PT Saptasentra Jasa Pradana. 2004. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. *Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan*

- Analisis Kasus*. Cetakan ketiga 2001. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ridwan, M. *Lolos Jebakan Utang*. 2012. Yogyakarta: Cakrawala.
- Rijal, Agus (Abu Yusuf). *Kumpulan Artikel Perencanaan Keuangan Syariah*. 2011. Tasikmalaya: Ry2fal Publishing.
- _____. *Buku Kerja Menyusun Perencanaan Keuangan Syariah*. 2011. Tasikmalaya: Ry2fal Publishing.
- _____. *Berhaji dengan 100 Ribu Rupiah*. 2012. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- _____. *Cerdas Berhitung Sebelum Berutang*. 2012. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- _____. *Utang Halal, Utang Haram*. 2013. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sayyid Qutub. *Fi Zhilalil Qur'an*. Jeddah, 1986. Syirkah Darul Ilmi.
- Sulaiman, Al Asyats. *Sunan Abi Daud*. 1999. Beirut: Darul Fikri.
- Shin, Edysen. *The DISC Codes Cara Cepat Menguasai Kode Sukses Manusia*. 2013. Bogor: CV Monda.
- Syeikh Abdullah Al Bassaam. *Kitab Taudhih Al Ahkam Min Bulugh Al Maram*. Cetakan kelima 1423 H. Mekah: Maktabah Al Asadi.
- Tandelilin, Eduardus. *Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio*. Edisi Pertama 2001 Yogyakarta: BPFE.
- Tafsîr ar-Râzî; al-Baydhawî. *Tafsîr al-Baydhâwî*; Abu as-Sa'ud. *Tafsîr Abû as-Sa'ûd*.
- al-Lughah; Zainuddin ar-Razi, Mukhtâr ash-Shihah; Ibn faris, *Maqâyîs al-Lughah*. Semuanya pada bagian razaqa.

- Ibn Manzhur. *Lisân al-'Arab*. X: 357–358. Cetakan I. Beirut: Dar Shadir. Al-Alusi. Tafsîr al-Alûsî. tafsir Q.S. Al-Baqarah: 3; Az-Zabidi. *Tâj al-'Urûs*. I: 6598–6601. CD al-Maktabah asy-Syâmilah al-ishdâr ats-tsânî.
- An-Nawawi. *Tahrîr min Alfâzh at-Tanbîh*. I: 288. Cetakan I, 1408. Damaskus: Dar al-Qalam.
- Ar-Razi. *Mukhtar ash-Shihah* I: 319; al-Jauhari. *ash-Shihâh fî al-Lughah* II: 224.
- Al-Qâmûs al-Fiqhi 1: 357. CD al-Maktabah asy-Syâmilah al-ishdâr ats-tsânî.
- Mu'jam Lughah al-Fuqahâ' 1: 93. CD al-maktabah asy-Syâmilah al-ishdâr ats-tsânî.

Sumber Internet

- <http://www.idx.co.id/MainMenu/Education/MengenalPasarModal/tabid/137/language/id-ID/Default.aspx>
- <http://reksadanamnulife.com//memahami-karakteristik-investor.htm>
- <http://ustadzaris.com/riba-dan-bunga-bank-itu-haram>
- <http://www.republika.co.id/berita/konsultasi/klinik-syariah/11/06/13/Impsth-bagaimana-seharusnya-bank-syariah-menghadapi-pembiayaan-bermasalah>
- <http://www.republika.co.id/berita/konsultasi/askgoz/11/08/09/lpn90j-bagaimana-solusi-menyelesaikan-beban-utang-yang-menumpuk>
- <http://www.perencanaankeuangan.com/files/caramelunasi-utang.html>

<http://hizbut-tahrir.or.id/2007/07/02/aqd-akadkontrak/>
<http://hizbut-tahrir.or.id/2011/10/03/syirkah/>
<http://hizbut-tahrir.or.id/2012/05/01/mudharabah/>
<http://hizbut-tahrir.or.id/2008/12/30/qardun-utang/>
<http://keluargasakina.com/417/keluarga-sakina-kunci-sukses-mengelola-keuangan-keluarga/>
<http://kisahpebisnis.blogspot.com/2014/06/jangan-remehkan-keuntungan-bisnis-sayur.html>
<http://kisahpebisnis.blogspot.com/2014/06/anda-ingin-sukses-berbisnis-waralaba.html?view=timeslide>
<http://www.orangterkayaindonesia.com/kisah-sukses-perjalanan-hidup-chairul-tanjung-sang-anak-singkong/>
<http://kisahpebisnis.blogspot.com/>
<http://www.supernovahouse.com/pages/articles-17/tips-efektif-mengatur-uang-gaji-bulanan-59.html>
<http://cdproom.blogspot.com/2013/06/tips-mengatur-uang-gaji-bulanan-biar.html>
http://www.citibank.co.id/portal/usewisely/bahasa/mengelola_anggaran.htm
<http://ekonomi.kompasiana.com/moneter/2013/04/12/bagaimana-tubuh-mengajar-kita-mengelola-keuangan-yang-sehat-550523.html>
<http://www.kaskus.co.id/thread/51480dc61c76088b32000006/cara-mengatur-gaji-bulanan-agar-tidak-boros-dan-habis-ditengah-bulan>
<http://urbanwomen.org/mengelola-keuangan-a-la-trump/#>
<http://www.agromediagroup.com/Investasi/panduan-pintar-mengelola-keuangan-agar-menjadi-kaya.html>

<http://kisah2orangsukses.blogspot.com/>
<http://sukses-biz.blogspot.com/2010/10/mereka-yang-sukses-from-emperan-to.html>
<http://www.masadepananda.com/artikel.php?id=52>
<http://www.bi.go.id/id/umkm/kisah-sukses/Contents/Default.aspx>
<http://kisahpebisnis.blogspot.com/>
<http://kisahpebisnis.blogspot.com/2014/06/tanti-sukses-jadi-pengusaha-lidah-buaya.html>
http://id.wikipedia.org/wiki/Robert_Kiyosaki
<http://saripedia.wordpress.com/page/22/>
<http://ekonomi.kompasiana.com/moneter/2011/11/30/the-islamic-cashflow-quadrant-1-414802.html>
http://kamilsmart.blogspot.com/2009_11_01_archive.html

Profil Penulis

Abu Yusuf adalah nama lain Agus Rijal, ayah dari Maulana Yusuf Ibrahim dan Putri Sarah Auliya dari pernikahannya dengan Hesti Nugrahati, 19 Sya'ban 1425 Hijriah (4 Oktober 2004). Lahir di Riau (Batam) 18 Juli 1976. Anak ke-8 dari 9 bersaudara, putra pasangan (alm.) Abdul Mu'ti Hafidurasyid Fathullah dan Salbijah. Sang Ayah (Abdul Fathullah) dikenal sebagai santri tebu ireng angkatan 1940-an, dan sempat mendapat bimbingan langsung beberapa tahun dari pendirinya, Kyai Haji Hasyim Asy'ari, pimpinan ponpes di Jombang Jawa Timur yang wafat 26 Juli 1947 Masehi (7 Ramadhan 1366 Hijriah).

Saat ini aktivitasnya diisi oleh:

1. Menulis. Beberapa buku yang telah diterbitkan antara lain: *Kumpulan Artikel Perencanaan Keuangan Syariah; Buku Kerja Menyusun Perencanaan Keuangan Syariah; Mencicil yang Cerdas; Kiat Merencanakan Keuangan*

Haji; Berhaji dengan 100 Ribu Rupiah; Cerdas Berhitung Sebelum Berutang; Utang Halal, Utang Haram; Investasi Cerdas bukan Warisi Utang.

2. Narasumber utama *talkshow* Perencanaan Keuangan Keluarga Islami di radio MQ 102,7 FM Bandung yang pertama ada dan mengudara di Indonesia, hanya membahas *islamic financial planning*. Selain pernah menjadi narasumber beberapa media, seperti H.U. Pikiran Rakyat, Tabloid Kontan, Eramuslim.com, MH 92,1 FM Solo, TV 9 Surabaya, dll. saat ini kiprahnya lebih banyak dicurahkan untuk mengembangkan konsultan syariah independen ArRIJAL & Partners, (Financial & Marketing Management).
3. Kegiatan sosial, sebagai ketua umum Lembaga Swadaya Masyarakat Indonesia Sadar Finansial Islami (Masyarakat INSAFI) dan ArRIJAL Foundation dengan kegiatan pendampingan UMKM, dan aktif mengedukasi ekonomi islam & *life skill* masyarakat secara informal melalui kajian-kajian rutin.
4. Trainer Pelatihan *Islamic Financial Management, Marketing for Your Life Style* dan *Course for Shari'ah Financial Planning* bersertifikat *Certificate of Shari'ah Financial Planning (CSFP™)*. Selain menggeluti perencanaan keuangan syariah (*islamic financial planning*) dan *Islamic Finance* (manajemen keuangan islam), ArRIJAL & Partners juga merupakan konsultan manajemen untuk UMKM.*

Perencana Keuangan Syariah Anda

**ArRIJAL &
Partner's**
Management for Your Life Style

ArRIJAL & Partners

adalah Perencana Keuangan Syariah (*Islamic Financial Planner*) dan Konsultan Syariah Independen spesialis Manajemen Keuangan & Pemasaran.

Founder AGUS RIJAL, S.E. (Abu Yusuf); pengasuh Talkshow Perencanaan Keuangan Keluarga Islami di Radio MQ 102,7 FM Bandung setiap Rabu Pukul 07.00-08.30

BLOG : ArRIJAL9Partners.wordpress.com

WEB : www.perencanakeuangansyariah.web.id
www.perencanaankeuangansyariah.com

Twitter : @RIJAL1807 (ArRIJAL & Partners)

Email : RIJAL1807@gmail.com

SMS Center : 0818.422.400

Hotline : 022-7678.5577

WA : 0265-919.5577; 021-9196.5577

PIN : 51B3C193



Program Kajian Intensif Sabtu-Ahad

Debt Free Class [DFC]

Persyaratan :

- Mengisi Formulir Pendaftaran
- Menyerahkan Fotocopy KTP & Pas Foto
- Mengikuti Seleksi & Pengelompokan Peserta

Periode September- Desember 2014
Seleksi s.d. 27 Agustus 2014

Informasi/ Pendaftaran :
022-76785577

DONASI KEGIATAN
Rekening No. BSM 7029324713
A.RIJAL qq. AR Foundation

Pokok-pokok Materi * :

- 1. Spiritual & Entrepreneur motivation**
 - How to be Debt Free
 - How to get Investor
- 2. Manajemen Usaha & Star up Bussiness**
[Financial & Marketing Management]
- 3. Perencanaan Keuangan Pribadi**
[Personal Finance]

*Terdapat tersedia untuk dasar [Introduction] & Intermediate [sourcing]
Pemateri dari tim asosiasi Masyarakat InSAFI

Bebas Utang, Bebas Riba

KELUARLAH DARI
ZONA NYAMAN MU

Ikuti Kajian Rutin Tiap Rabu Ba'da Ashar

#Pengajian Finansial & Investor Educational Forum, bersama
Masyarakat Indonesia Sadar Finansial Islami [INSAFI]

Waktu & Tempat : Pukul 15.00-17.30 WIB

di Masjid Al Fajr Cijagra, Jalan Situsari Buah Batu Bandung





PIAGAM PENGHARGAAN

Nomor : 34/Sem-III/FBES-AL/II/2011

FORUM BELAJAR EKONOMI SYARIAH &

PESANTREN AL MUTA'ALLIMIN

-dengan memuji kepada Allah Subh^{anah}- memberikan penghargaan kepada

AGUS RIJAL, S.E. (Abu Yusuf)

atas dedikasinya sebagai penceramah dalam

Seminar III : Forum Belajar Ekonomi Syariah

Perencanaan Keuangan Keluarga Syariah

yang diselenggarakan oleh Forum Belajar Ekonomi Syariah bekerjasama dengan

Pesantren Al Muta'allimin

pada tanggal 19 Pebruari 2011 / 16 Rabiul Awwal 1432

di gedung B, Pesantren Al Muta'allimin, Kemandoran Pluis, Palmerah Barat,
Jakarta Selatan

Semoga penghargaan ini dapat meningkatkan motivasi beliau dalam ikutserta
menyosialisasikan aktifitas ekonomi berlandaskan syariah.

بارك الله فيك

Jakarta, 19 Pebruari 2011

16 R. Awwal 1432

Forum Belajar Ekonomi Syariah
Koordinator

Rhesa Yogaswara S.Si

www.bes.site11.com

Pesantren Al Muta'allimin
Pengasuh



Ust Muhammad Faishol, Lc, MA

www.alpontren.com

Belajar bijak berumah tangga melalui perencanaan keuangan adalah suatu bahasan yang menarik. “Pernikahan jika ditinjau dari keuangan (harta) akan berdampak bertambahnya biaya atau bertambahnya pengeluaran (*outcome*), namun jika dipahami sebagai keberkahan rezeki, pernikahan adalah bertambah luasnya rezeki (*income*/ pemasukan) dengan hadirnya pasangan dan sang buah hati. Karena sesungguhnya setiap manusia membawa rezeki masing-masing, hingga disempurnakan sampai ajal menjemputnya.”

Banyak pasangan suami istri yang mempunyai sejumlah alasan untuk memilih memiliki dua penghasilan daripada satu penghasilan. Dua penghasilan dianggap akan menambah *cashflow* dari sisi pendapatan. Tapi satu hal yang harus disadari, apakah sama-sama bekerja akan menjawab permasalahan keuangan (pengeluaran)? Jangan sekali-sekali Anda meremehkan biaya-biaya yang muncul ketika istri bekerja. Alih-alih ingin ikut berperan menyejahterakan keluarga, malah menjadi pemicu retaknya mahligai pernikahan. Sehingga esensi pernikahan (berkeluarga) menjadi kabur atau hilang, bahkan muncul masalah-masalah lain selain masalah keuangan.

Di sisi lain, pernikahan harus dipahami juga sebagai salah satu sebab perpindahan kepemilikan harta. Umumnya waris diprioritaskan dalam perencanaan keuangan di saat pensiun, padahal secara syariat seharusnya dipahami sejak seseorang memasuki gerbang pernikahan. Karena pintu waris dibuka sejak akad nikah dilangsungkan. Sebab-sebab mendapatkan waris ada 3, yaitu:

1. Adanya ikatan pernikahan.
2. Memiliki ikatan kekerabatan (hubungan ini akibat pernikahan juga).
3. *Al-wala*.

Diharapkan pemahaman-pemahaman tersebut dapat diluruskan dengan hadirnya buku ini, sekaligus dapat membantu Anda mengelola keuangan sesuai syariat Islam dan menjadi solusi bagi permasalahan utang maupun investasi.



Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270
www.gramediapustakautama.com

ISBN 978-602-03-1089-3



9 786020 310893
GM 20801140064