

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. PT Bank Syariah Indonesia SME Area Banten menerapkan akad *wakalah bil ujarah* untuk pengelolaan dokumen dan *qardh* sebagai dana talangan dalam pembiayaan transaksi L/C. Kedua akad ini dinilai sah sesuai dengan prinsip syariah, meskipun kombinasi penggunaannya berpotensi menimbulkan *ta'alluq*. Bank mempertimbangkan efisiensi dan kemudahan bagi nasabah sebagai alasan penerapan keduanya secara bersamaan. Proses pengajuan L/C melibatkan tahapan ketat, mulai dari pengisian dokumen, analisis kelayakan nasabah, hingga persetujuan pembiayaan oleh komite. Ujrah untuk pembukaan L/C ditetapkan sebesar 1% dari nominal transaksi ditambah biaya notaris, guna menjaga keadilan bagi nasabah dengan jumlah transaksi berbeda. Pendekatan ini dianggap sesuai dengan konteks transaksi L/C dalam perbankan syariah.
2. Dalam menghadapi kendala, Bank mengedepankan mekanisme *qardh* untuk menalangi pembayaran barang impor. Jika nasabah tidak mampu melunasi dana talangan dalam waktu yang ditentukan, Bank menawarkan solusi melalui pembiayaan *murabahah* dengan margin keuntungan yang disepakati bersama. Praktik ini sepenuhnya mematuhi prinsip syariah dan menghindari riba, serta memastikan operasional bank tetap sesuai dengan fatwa DSN-MUI. Dengan penerapan akad yang transparan dan sesuai syariah, PT BSI SME Area Banten mampu memberikan layanan L/C yang kompetitif di

pasar ekspor-impor, mendukung keberlanjutan layanan perbankan syariah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, terdapat beberapa saran yang mungkin bisa membantu mengembangkan dan meningkatkan kualitas.

1. Bank diharapkan lebih proaktif memberikan edukasi kepada nasabah terkait manfaat, risiko, dan mekanisme pembiayaan L/C syariah. Program edukasi dan workshop yang membahas akad *wakalah bil ujarah* dan *qardh* dapat membantu nasabah memahami cara kerja dan optimalisasi penggunaan fasilitas pembiayaan ini. Dengan pemahaman yang lebih baik, nasabah akan lebih siap dan percaya diri dalam memanfaatkan produk L/C sesuai prinsip syariah.
2. Untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pasar, PT BSI SME Area Banten disarankan mengembangkan produk L/C syariah yang lebih variatif, seperti layanan *pre-shipment* dan *post-shipment financing*. Hal ini dapat memberikan fleksibilitas lebih besar bagi nasabah dalam mengelola arus kas. Selain itu, bank dapat memperluas kerja sama internasional dengan bank koresponden syariah di negara-negara mitra dagang untuk mendukung pertumbuhan bisnis dan memperkuat posisinya di pasar global.