

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

B. Tinjauan Pustaka

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mamik, Umar, Hamidah yang berjudul pengaruh pelatihan, kompensasi terhadap kepuasan kerja karyawan dan kinerja karyawan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh pelatihan terhadap kepuasan kerja karyawan, pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan, pengaruh kompensasi terhadap kepuasan kerja karyawan, pengaruh kompensasi terhadap kinerja karyawan, pengaruh kepuasan kerja karyawan terhadap kinerja karyawan. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dan metode penelitian ini menggunakan teknik analisis jalur (*path analysis*). Berdasarkan penelitian dan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan dalam penelitian ini pelatihan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja, pelatihan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan, kompensasi berpengaruh signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan, kompensasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan, kepuasan kerja berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah menggunakan teknik analisis yang berbeda yaitu analisis jalur, jenis penelitian ini kuantitatif, sedangkan persamaannya adalah pelatihan sebagai variable bebas.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Tri Wikaningrum (2011) yang berjudul praktek dan kebijakan manajemen sumber daya manusia pada perbankan syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kebijakan dan praktek pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) di bank syariah, kemudian menganalisis pengaruhnya terhadap kinerja organisasi. Variabel penelitian ini adalah kebijakan dan praktek pengembangan SDM, sikap kerja, seleksi, pelatihan, pengembangan, formalisasi kebijakan, penilaian kinerja, promosi, kompensasi, dan kinerja. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif, dari penelitian ini dapat disimpulkan hasil analisis menunjukkan bahwa praktik manajemen SDM bagi sebagian besar responden bank syariah kurang optimal. Hal ini termasuk alokasi waktu pelatihan dan frekuensi pelaksanaan, kejelasan dasar untuk pengaturan promosi, jenis dan jumlah kompensasi yang kurang kompetitif bila dibandingkan dengan jenis pekerjaan yang sama di bank lain, serta penilaian kinerja yang kurang berorientasi pada pengembangan karyawan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah jenis penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif, sedangkan persamaannya adalah dalam teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan metode wawancara.

Sedangkan dalam penelitian Risma Nur Aprilyani (2015) dengan judul pengaruh pelatihan terhadap produktivitas kerja karyawan BPRS Saka Dana Mulia Kudus. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dan Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, metode angket atau kuesioner, metode dokumenter dan studi pustaka. Variabel yang

digunakan adalah pelatihan (X) dan produktivitas kerja karyawan (Y). Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Pelatihan memiliki pengaruh secara signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan BPRS Saka Dana Mulia Kudus. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah jenis penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif, sedangkan persamaannya adalah pelatihan sebagai variabel (X).

C. Kerangka Teori

1. Manajemen SDM

Manajemen sumber daya manusia merupakan seperangkat kebijakan, praktek dan sistem yang mempengaruhi perilaku, sikap dan kinerja karyawan (Tjahjono 2009:2). Sedangkan menurut (Sulistiyani dan Rosidah 2003:175) pada prinsipnya SDM adalah satu-satunya sumber daya yang sangat menentukan sebuah organisasi. Organisasi yang memiliki tujuan yang sangat bagus, dilengkapi dengan fasilitas, sarana dan prasarana yang canggih, akan tetapi tanpa sumber daya manusia yang baik, maka kemungkinan besar akan sulit mencapai tujuannya. Sumber daya manusia dipahami sebagai kekuatan yang bersumber pada potensi manusia yang ada dalam organisasi, dan merupakan modal dasar organisasi untuk melakukan aktivitas dalam mencapai tujuannya. Manajemen sumber daya manusia meliputi :

- a. Menganalisa dan mendesain pekerjaan
- b. Menentukan kebutuhan SDM (*human resource planning*)

- c. Membuka lowongan pekerjaan (*recruiting*)
- d. Memilih karyawan (*selection*)
- e. Melatih karyawan dan mengembangkan kemampuan (*training and development*)
- f. Menggaji karyawan (*compensation*)
- g. Mengevaluasi kinerja karyawan (*performance management*)
- h. Menciptakan lingkungan kerja mendukung (*employee relation*)

2. Langkah-langkah Perencanaan SDM

Didalam merencanakan SDM perlu memperhatikan langkah-langkah yang harus ditempuh. Dalam pendapat yang dikemukakan (Miller burack dan Maryann dalam Sulistyani dan Rosidah:2003) terdapat empat langkah yang pokok;

- a. Perencanaan untuk kebutuhan masa depan
- b. Perencanaan untuk keseimbangan masa depan
- c. Perencanaan untuk perekrutan dan seleksi atau untuk pemberhentian sementara
- d. Perencanaan untuk pengembangan

3. Tujuan Perencanaan SDM

Terdapat dua tujuan pokok perencanaan sumber daya manusia menurut (Thomas H. Stone dalam Rachmawati:2008) yaitu:

- a. Membantu menentukan tujuan organisasi, termasuk perencanaan pencatatan kesempatan kerja yang sama pada karyawan dan tujuan tindakan afirmatif.

- b. Melihat pengaruh program dan kebijakan alternatif sumber daya manusia dan menyarankan pelaksanaan alternatif yang paling menunjang kepada keefektifan organisasi.

4. Manfaat Perencanaan SDM

Terdapat manfaat dan nilai positif perencanaan sumber daya manusia dalam bukunya (Rachmawati:2008) yaitu:

- a. Manajemen puncak memiliki visi yang lebih baik terhadap aspek-aspek sumber daya manusia atau terhadap keputusan bisnis
- b. Manajemen dapat memprediksi adanya ketidakseimbangan yang mempengaruhi biaya sumber daya manusia menjadi tidak terkontrol
- c. Manajemen dapat menempatkan "*right man on the right place*" dengan tepat sesuai dengan kebutuhan organisasi
- d. Manajemen memberi kesempatan yang lebih baik untuk melibatkan wanita dan golongan minoritas dalam program perencanaan sumber daya manusia internal organisasi
- e. Menambah sistem informasi menjadi lebih baik untuk mengetahui pengetahuan tentang profil karyawan, pekerjaan, keahlian, kemampuan, kompensasi yang adil dan layak, serta dapat memprediksi kebutuhan jumlah tenaga kerja saat ini dan yang akan datang
- f. Memungkinkan penarikan karyawan baru secara ekonomis
- g. Koordinasi sumber daya manusia berjalan lebih baik

5. Nilai-nilai dalam MSDM

Terdapat nilai-nilai dalam SDM yang membuat SDM begitu penting dalam perusahaan. Dalam (Coulter dan Robbins 2010:265) disebutkan terdapat tiga faktor, yaitu:

- a. MSDM menjadi sumber yang sangat signifikan bagi keunggulan kompetitif.
- b. MSDM menjadi bagian terpenting dari strategi organisasi
- c. MSDM sangat mempengaruhi kinerja organisasi

6. Pelatihan dan Pengembangan (*Training and Development*)

Pelatihan merupakan proses sistematis perubahan perilaku para pegawai atau karyawan dalam suatu arah yang berguna untuk meningkatkan tujuan-tujuan organisasional. Pelatihan biasanya dimulai dengan orientasi, yakni suatu proses pengenalan dimana para karyawan atau pegawai diberi informasi dan pengetahuan tentang kepegawaian, organisasi dan harapan-harapan untuk mencapai tujuan tertentu. Didalam pelatihan diciptakan lingkungan yang mendukung para pegawai dapat memperoleh atau mempelajari sikap dan keahlian, dan perilaku yang spesifik yang berkaitan dengan pegawai. Disamping itu pelatihan atau *training* diberikan perintah untuk mengembangkan keahlian-keahlian yang dapat langsung dipakai oleh para pegawai, dalam rangka meningkatkan kinerja para pegawai dan jabatannya (Sulistiyani dan Rosidah 2003:175).

Secara umum, pelatihan diartikan sebagai upaya perusahaan yang terencana untuk memfasilitasi pembelajaran kompetensi yang terkait dengan pekerjaan para pegawainya. Kompetensi tersebut meliputi pengetahuan, keterampilan dan perilaku yang mendukung dalam keberhasilan pekerjaan. Berkaitan dengan istilah pengembangan, pelatihan merujuk pada penyediaan instruksi untuk mengembangkan keterampilan yang dapat digunakan segera berkaitan dengan pekerjaan yang dihadapi. Sedangkan pengembangan biasanya dikaitkan dengan ruang lingkup yang lebih luas dan cenderung melibatkan pengetahuan dibandingkan dengan keterampilan pada masa sekarang dan masa depan (Tjahjono 2009:1).

Secara keseluruhan, perbedaan antara pelatihan dan pengembangan dapat dilihat dari lingkup kebutuhannya, yaitu kebutuhan jarak dekat dan jangka panjang. Mengacu dari lingkup kebutuhannya, perusahaan dapat menentukan langkah pelatihan dan pengembangan secara tepat dan efisien.

Tabel 2.1
Perbandingan antara pelatihan dan pengembangan

	<i>Training</i>	<i>Development</i>
Focus	Saat ini	Masa yang akan datang
Penggunaan dari pengalaman kerja	Rendah	Tinggi
Tujuan	Persiapan pekerjaan / jabatan saat ini	Persiapan untuk perubahan
Partisipasi	Dipersyaratkan	Sukarela

Sumber: Noe, 2002:283

Program pelatihan dan pengembangan tidak hanya bisa dilakukan oleh departemen sumber daya manusia didalam organisasi sendiri, tetapi tidak menutup kemungkinan dilakukan oleh lembaga / konsultan lain yang memang disewa oleh rekrutmen untuk membantu program ini. Biasanya organisasi atau perusahaan memandang dari efektifitas dan efisiensi dengan menyewa konsultan yang lebih ahli dibidangnya guna menggodok karyawan agar memiliki produktifitas lebih sekembalinya dari program eksekutis yang diikutinya, hal ini tidak hanya memberikan nilai tambah bagi rekrutmen dan karyawan, tetapi karyawan menjadi mempunyai energi baru dalam bekerja (Rachmawati 2008:111).

7. Metode pelatihan dan pengembangan LPPI

a. *General Banking Academy*

1) *Executive Overview* Perbankan Syariah

a) Esensi Program

Program *Executive Overview* perbankan syariah bertujuan untuk membekali peserta tentang wawasan dan pemahaman

filosofi, paradigma dan persepsi dari sudut pandang *senior management* atau *top executive level* bank syariah.

b) Manfaat

Peserta akan mampu memahami filosofi dan konsep dasar ekonomi dan perbankan syariah, serta perkembangan perbankan syariah, sehingga dapat mengembangkan perbankan syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi *islamic way of life*, konsep dasar ekonomi dan perbankan syariah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi ceramah dan diskusi interaktif.

e) Peserta yang Disarankan

Seluruh pejabat bank *executive level of management* (mulai dari tingkat Pemimpin Cabang, Kepala Divisi, Direksi, Komisaris) dari bank syariah maupun bank konvensional.

2) Pemimpin Cabang Bank Syariah

a) Esensi Program

Program Pemimpin Cabang Bank Syariah bertujuan untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan *professional banker* perbankan syariah untuk memimpin kantor cabang

syariah. Program ini bersifat manajerial, sistematis, integratif dan fokus.

b) Manfaat

Peserta diharapkan dapat menjalankan perannya memimpin kantor cabang syariah, mengelola SDI, membina hubungan dengan nasabah, mengelola risiko usaha, serta melakukan *marketing* dan operasional bank syariah secara efektif sehingga dapat mewujudkan kantor cabang bank syariah yang *profitable* dan sehat.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas analisis lingkungan bisnis regional, *bank operation management, marketing and sales management, people management, dan risk management.*

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dan *out door* dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, studi kasus, diskusi, dan penulisan makalah. Di samping itu juga melakukan *benchmarking* pada bank dan atau nonbank baik di dalam maupun di luar negeri.

e) Peserta yang Disarankan

Pemimpin cabang, wakil pemimpin cabang atau pejabat bank yang akan dipromosikan sebagai pemimpin cabang syariah.

3) Pemimpin Cabang Pembantu Bank Syariah

a) Esensi Program

Program pemimpin cabang pembantu bank syariah bertujuan untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan *profesional banker* perbankan syariah untuk memimpin Kantor Cabang Pembantu (KCP). Program ini bersifat manajerial, sistematis, integratif dan fokus.

b) Manfaat

Peserta diharapkan dapat menjalankan perannya memimpin KCP syariah, mengelola SDI, membina hubungan dengan nasabah, mengelola risiko usaha, serta melakukan *marketing* dan operasional bank syariah secara efektif sehingga dapat mewujudkan kantor cabang pembantu bank syariah yang *profitable* dan sehat.

c) Esensi Materi

materi yang dibahas: *islamic business ethics, fatwa national sharia board (dsn), overview products of islamic bank, financing analysis of islamic bank, accounting and auditing of islamic bank, marketing strategies, budgeting and asset liability management (alma) of islamic bank, legal aspect of islamic bank, risk management of islamic bank, soft skill and benchmarking.*

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dan *out door* dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, studi kasus, diskusi, dan penulisan makalah. Disamping itu juga melakukan *benchmarking* pada bank dan atau non bank dalam negeri.

e) Peserta yang Disarankan

Pemimpin cabang pembantu atau pejabat bank yang akan dipromosikan sebagai pemimpin cabang pembantu atau KCP syariah.

4) *Officer Development Programe* (ODP) Bank Syariah

a) Esensi Program

Islamic Banking Officer Development bertujuan untuk mempersiapkan dan menyediakan *Officer* bagi bank syariah, agar memiliki keterampilan teknis operasional dan manajerial secara profesional berdasarkan prinsip kehati-hatian dan sesuai syariah.

b) Manfaat

Peserta diharapkan dapat menjadi *staff* atau *officer* bank syariah yang memiliki kompetensi operasional dan manajerial bank syariah yang bisa ditempatkan di kantor pusat, divisi usaha syariah, maupun di kantor cabang syariah. Proses pembelajaran dikemas secara sistematis, integratif dan fokus.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi pemahaman tentang pengetahuan dasar sistem keuangan dan perbankan, produk dan jasa keuangan syariah, prinsip produk dan operasional perbankan syariah, aspek fungsional bank syariah dan aspek manajerial bank syariah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, studi kasus, diskusi dan penyusunan makalah serta melakukan magang (*On the Job Training*) bank di kantor pusat maupun di kantor cabang syariah.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai atau calon pegawai Bank Syariah.

5) Pelatihan Dasar Perbankan Syariah (PDPS)

a) Esensi Program

Program Pelatihan Dasar Perbankan Syariah (PDPS) bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pengenalan dasar tentang filosofi ekonomi dan perbankan syariah. Proses pembelajaran dikemas secara sistematis, integratif dan fokus.

b) Manfaat

Peserta mampu memahami prinsip dasar perbankan syariah dan memperoleh gambaran mengenai operasional bank syariah serta mampu berperan sebagai SDI perbankan syariah yang berkualitas, berkompeten dan profesional.

c) Esensi Materi

Meliputi pemahaman tentang filosofi dan sistem ekonomi dan perbankan syariah, pemahaman tentang prinsip produk dan operasional bank syariah secara umum serta pendalaman *fiqh muamalah maaliyah*.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, studi kasus, diskusi.

e) Peserta yang Disarankan

Staff dan pejabat yang melakukan fungsi operasional bank syariah, akademisi dan masyarakat lainnya.

6) *iB-AO for Micro Banking*

a) Esensi Program

Pengusaha mikro merupakan segmen terbesar pelaku usaha di Indonesia sehingga merupakan potensi bagi bank dalam pembiayaan. Sektor usaha mikro ini juga telah teruji mampu menghadapi gejolak perekonomian. Pemerintah dengan berbagai program terus melakukan upaya pengembangan

usaha mikro ini. Dalam memberikan pembiayaan mikro ini, bank syariah mengalami berbagai kendala dan tantangan. Program pelatihan ini memberikan salah satu jalan keluar melalui pemahaman dan kemampuan analisis terhadap kelayakan pembiayaan mikro bank syariah.

b) Manfaat

Setelah mengikuti pelatihan ini peserta diharapkan memiliki kemampuan teknis tentang pembiayaan khususnya pembiayaan mikro, melakukan analisa data dan informasi sehingga dapat memberikan penilaian terhadap kelayakan pembiayaan mikro, serta dapat melakukan penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi undang-undang dan sistem perbankan Indonesia, dasar perbankan syariah yang meliputi produk penghimpunan dana dan jasa, produk pembiayaan dan investasi, serta sistem penghitungan bagi hasil bank syariah. Disamping itu, peserta juga akan dibekali dengan analisa pembiayaan yang konsen terhadap analisa aspek kualitatif dan kuantitatif pembiayaan, macam-macam bisnis mikro, skema pembiayaan mikro, perizinan dan legalitas usaha, serta pengenalan dan pembuatan neraca dan laba rugi performa. Selain itu, peserta juga akan

dibekali dengan aspek teknis pendukung pembiayaan yang meliputi legalitas dan pengikatan pembiayaan, pengamanan pembiayaan mikro, jenis-jenis jaminan pembiayaan mikro serta monitoring dan penyelamatan pembiayaan bermasalah. Di akhir pelatihan, peserta juga akan mendapatkan materi *sharia marketing skill* untuk memudahkan peserta dalam menjual produk mikro.

d) Metode

Pelatihan ini dilaksanakan secara klasikal, ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Para calon dan analis pembiayaan bank syariah yang diarahkan untuk pembiayaan sektor mikro.

b. *Retail and Micro Banking*

1) Sertifikasi Direksi *Banking*

a) Esensi Program

Pelatihan ini disiapkan untuk memberikan kompetensi kepada pengurus atau calon pengurus BPRS agar dapat mengelola usahanya secara *prudent*. Materi yang dicakup sangat komprehensif dari materi yang terkait dengan syariah, manajemen usaha perbankan syariah, sampai manajemen pendukung seperti pembuatan *business plan*,

manajemen sumber daya insani dan *marketing*. Semua materi dikaitkan konteksnya dengan kegiatan usaha BPRS.

b) Manfaat

Setelah selesai mengikuti diklat ini, peserta diharapkan mempunyai kompetensi untuk mengelola kegiatan usaha BPRS secara lebih baik dan *prudent* sehingga menghasilkan kinerja yang lebih baik.

c) Esensi Materi

Materi yang dicakup dalam diklat ini antara lain, dasar-dasar ekonomi Islam, *fiqh muamalah*, *skim* akad dalam transaksi perbankan, sistem manajemen dana, sistem manajemen pembiayaan, dan sistem manajemen pendukung seperti menyusun *business plan*, manajemen sumber daya insani, peraturan BI terkait BPRS serta manajemen pemasaran.

d) Metode

Diklat ini dilaksanakan dengan cara *classical training*, pembahasan kasus, dan diskusi interaktif antar-peserta dengan instruktur maupun antar peserta dengan peserta untuk *sharing* pengalaman praktek.

e) Peserta yang Disarankan

Terdiri dari para senior manajer yang disiapkan menjadi pengurus, pengurus BPRS yang belum bersertifikat, dan

calon pengurus yang telah dan atau akan disetujui oleh Rapat Umum Pemegang Saham.

2) Analisis Pembiayaan untuk BPRS

a) Esensi Program

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi pegawai atau *staff* BPRS dalam mengelola dana dan melakukan analisis pembiayaan serta menggunakan prinsip-prinsip *bankable* dan *prudential* sesuai syariah, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Program ini memberikan pemahaman kepada pegawai atau *staff* BPRS mengenai kebijakan BI tentang pembiayaan.

b) Manfaat

Peserta akan mampu untuk melakukan pengelolaan dan manajemen dana dan pembiayaan BPRS serta memahami teknik komunikasi dan memasarkan produk-produk BPRS sebagai *account officer* BPRS.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi fungsi dan peran *Account Officer*, pemasaran produk dan jasa BPRS, *overview* prinsip dan produk pembiayaan BPRS, kajian ketentuan BI tentang pembiayaan, analisa aspek pembiayaan, analisis pembiayaan produk *konsumer*, *ritel* dan mikro, *monitoring*

dan penyelesaian pembiayaan bermasalah, pemasaran produk dan jasa BPRS.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai BPRS yang diarahkan untuk menjadi *Account Officer*.

c. *Consumer Banking*

1) *Pembiayaan Konsumer Bank Syariah*

a) Esensi Program

Pada saat ini portofolio produk dan jasa perbankan masih didominasi oleh segmen *consumer banking*. Hal ini tidak mengherankan karena masyarakat Indonesia semakin *banking minded*. Banyak faktor yang menyebabkan peningkatan kesadaran masyarakat untuk berinteraksi dengan perbankan antara lain meningkatnya pendapatan individu dan keberhasilan pendidikan nasional secara umum. Belum lagi perkembangan teknologi terutama teknologi informasi yang sangat mempengaruhi perilaku individu. Gaya hidup individu yang condong kepada kenyamanan dan kemudahan dalam segala hal

meniscayakan perbankan syariah untuk terus mengakomodasi kebutuhan mereka baik dalam penghimpunan dana maupun pada sisi pembiayaan dan jasa-jasa perbankan syariah. Untuk dapat memenuhi segala tuntutan *customer* akan pelayanan perbankan seiring dengan *trend*, dan perubahan-perubahan serta persaingan yang semakin keras, maka kursus tentang *consumer banking* diperkenalkan kepada para *banker* syariah.

b) Manfaat

Peserta memahami esensi *Islamic Consumer banking* dan mampu melihat potensinya. Peserta memahami kedua sisi *Consumer banking*, baik penghimpunan dana maupun pembiayaan. Membekali peserta dengan uraian mengenai model-model yang dapat diaplikasikan untuk menunjang penguasaan dan pengelolaan *consumer banking*. Membekali peserta kemampuan untuk membangun strategi *Consumer banking* yang tepat dalam rangka memenangi persaingan di lapangan.

c) Esensi Materi

Materi meliputi Anatomi dan segmentasi *costumer* perbankan syariah secara umum, *Islamic Consumer banking*, Karakteristik *existing Consumer banking* dan perbandingannya dengan *Islamic consumer banking*,

Beberapa model *Islamic consumer banking*, Beberapa strategi untuk mencapai *Islamic consumer banking*, *Benefit, goals and target*.

d) Metode

Case study dalam rangka mengelola *Islamic consumer banking* *Point of study Anatomy and customer, egmentation in general, Islamic consumer banking reason, the difference between iB consumer banking dan consumer banking, consumer Banking model and Benefits, goal and target*.

e) Peserta yang Disarankan

Banker syariah terutama yang ditugaskan untuk mengelola hubungan dengan individual *customer*.

2) Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah (MMQ)*

a) Esensi Program

Program ini dimaksudkan untuk mengembangkan produk perbankan berbasis akad *musyarakah mutanaqisah* dalam rangka mendorong pertumbuhan sektor riil, khususnya dalam pembangunan, pengembangan, dan pembiayaan perumahan di Indonesia. Akad *MMQ* dalam pembiayaan perumahan prinsip syariah selama ini belum diterapkan oleh perbankan syariah, padahal memiliki potensi untuk dikembangkan bagi kemudahan kepemilikan rumah bagi masyarakat. *MMQ* disebut juga perjanjian

pengambilalihan porsi kepemilikan rumah, adalah suatu perjanjian yang menggunakan konsep pemilikan bersama oleh bank dan nasabah atas tanah dan bangunan yang dengan dilakukannya pembayaran secara bertahap oleh nasabah, mengakibatkan porsi kepemilikan bank menjadi berkurang disebabkan pengambil alihan secara bertahap pula oleh nasabah.

b) Manfaat

Peserta diharapkan dapat mengembangkan produk perbankan syariah khususnya pada pembiayaan perumahan dengan menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah*.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi kajian *Fiqh Musyarakah Mutanaqisah*, aplikasi akad *Musyarakah Mutanaqisah* dalam pembiayaan perumahan, aspek hukum *musyarakah mutanaqisah*, mitigasi risiko dan *strategic management marketing MMQ*, studi kasus dan latihan pembiayaan *MMQ*.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan metode studi kasus, diskusi dan ceramah.

e) Peserta yang Disarankan

Staff atau *Officer* atau Pejabat yang menangani pembiayaan dan *staff* atau *Officer* atau Pejabat yang menangani pengembangan produk atau yang diproyeksikan untuk memangku tugas tersebut.

d. *Commercial Banking*

1) Pembiayaan Komersial Bank Syariah

a) Esensi Program

Program *Commercial Banking of Islamic Bank* bertujuan untuk meningkatkan kompetensi pegawai atau *staff* Bank Syariah dalam melakukan pembiayaan. Produk pembiayaan merupakan bisnis utama perbankan syariah dalam usaha mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, dibutuhkan *skill* dan kompetensi untuk dapat melakukan berbagai analisa pembiayaan dengan tepat dan sesuai dengan syariah. Pembiayaan tersebut dapat berupa pembiayaan skala besar dan jangka panjang, pembiayaan korporasi dan pembiayaan sindikasi yang bersinergi dengan perbankan syariah lainnya.

b) Manfaat

Peserta akan mampu untuk melakukan pengelolaan dan manajemen dana dan pembiayaan bank syariah serta memahami teknik analisa pembiayaan perusahaan dan korporasi, memahami tentang pembiayaan berskala besar

(*project Financing*), dan pembiayaan sidikasi. Serta peserta memahami bagaimana teknik restrukturisasi pembiayaan.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi skema pembiayaan komersial dan korporasi, analisa aspek pembiayaan (kualitatif dan kuantitatif), *review* paket pembiayaan, penyusunan proposal pembiayaan dan studi kasus dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pejabat dan *Staff* Analis pembiayaan bank Syariah.

2) Analisis Pembiayaan Bank Syariah

a) Esensi Program

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi pegawai atau *staff* bank syariah dalam mengelola dana dan melakukan analisis pembiayaan serta menggunakan prinsip-prinsip *bankable* dan *prudential* sesuai syariah sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

b) Manfaat

Peserta akan mampu untuk melakukan pengelolaan dan manajemen dana dan pembiayaan bank syariah serta memahami teknik komunikasi dan memasarkan produk-produk Bank Syariah sebagai *account officer* Bank Syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi fungsi dan peran *Account Officer*, pemasaran produk dan jasa Bank Syariah, manajemen pembiayaan Bank Syariah, analisa pembiayaan dan studi kasus *Mudharabah* dan *Musyarakah*, *Murabahah*, Salam dan *Isthisna'*, *Ijarah* dan *Ijarah Muntahiya Bit Tamlik* (IMBT), dokumentasi dan aspek legal serta restrukturisasi dan pembiayaan bermasalah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai bank syariah yang diarahkan untuk menjadi *Account Officer*.

3) *Islamic Wealth Management*

a) Esensi Program

Program *workshop* ini untuk memperkenalkan kepada para peserta program akan urgensinya *wealth management* berbasis syariah. Belum adanya program seperti ini di Indonesia menjadikan program yang ditawarkan oleh ICDIF LPPI menjadi program *pioneer* dalam pengelolaan harta dan kekayaan berbasis syariah.

b) Manfaat

Program ini memberikan pengetahuan dasar mengenai pengelolaan kekayaan dan harta secara syariah. Islam menganjurkan agar harta terus dikembangkan dengan menginvestasikannya pada saluran yang benar secara syariah agar mendapatkan *return* yang *halal* dan *toyyib*. Disamping itu harta juga memiliki risiko yang terjadi di luar kendali manusia. Karena itu dengan mengikuti program ini diharapkan peserta akan memahami tipikal risiko dan mencari cara untuk menghindarinya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

c) Esensi Materi

Esensi materi (kurikulum). Peserta akan diberikan dasar-dasar syariah yang menganjurkan pengembangan harta secara *halal* dan *toyyib* seperti akad *mudharabah*,

musyarokah, wakalah bil ujroh dan lain-lain. Pengenalan reksadana syariah (Manajer investasi syariah), sukuk dan instrumen pengelolaan harta lainnya yang sesuai syariah. Juga akan dijelaskan tentang perpajakan yang terkait dengan *wealth management* termasuk risiko yang timbul dalam berbagai investasi. Penjelasan tentang kewajiban zakat, anjuran wakaf dan sedekah serta sekilas tentang hukum warisan dalam Islam.

d) Metode

Metode program ini adalah campuran antara tutorial dibarengi dengan penjelasan.

e) Peserta yang Disarankan

Masyarakat umum dan praktisi dari berbagai Lembaga Keuangan Syariah.

e. *Treasury and International Banking*

1) *Asset Liability and Management (ALMA) Bank Syariah*

a) Esensi Program

Tujuan Program Pelatihan ALMA Bank Syariah adalah meningkatkan kompetensi pegawai atau *staff* bank syariah untuk menjalankan fungsi ALMA bank syariah dalam rangka memaksimalkan pendapatan dalam batas-batas risiko yang dapat diterima.

b) Manfaat

Peserta mampu memahami atau memiliki pengetahuan mengenai pengelolaan *asset-liability* bank syariah sehingga dapat memaksimalkan pendapatan dalam batas-batas risiko tertentu.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi produk aktiva dan pasiva bank syariah, pengelolaan likuiditas, manajemen sumber dana dan penyaluran dana, manajemen risiko, dan penilaian tingkat kesehatan Bank Syariah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Staff dan pejabat bank syariah, pengamat perbankan syariah dan pihak lain yang mempunyai minat dalam perbankan syariah.

f. *Service, Selling and Marketing*

1) *Total Service Quality Syariah*

a) Esensi Program

Program ini didesain untuk memenuhi dan melebihi kebutuhan, keinginan serta harapan nasabah terhadap kualitas pelayanan Bank yang makin meningkat. Dalam

program dipresentasikan berbagai pengetahuan, sikap, penampilan, perhatian, tindakan dan tanggung jawab yang baik, terkoordinasi sesuai dengan nilai-nilai syariah. Beberapa pilar perubahan dilakukan melalui paradigma baru terhadap *quality service* secara Islami, kerja sama dalam melayani, memberikan pelayanan yang melampaui harapan nasabah, dan komitmen pelayanan dari setiap pegawai bank. Proses perubahan dijalankan melalui *happy games and simulation or roleplays* sehingga dalam waktu singkat proses pembentukan sikap dan perilaku pegawai yang standar menuju budaya pelayanan berkualitas total.

b) Manfaat

Peserta diharapkan mampu mengubah cara berpikir dalam bekerja sama dan melayani menuju pembentukan sikap dan perilaku bankir profesional. Berdasarkan pedoman bersikap dan berperilaku standar total mampu meningkatkan produktivitas dan kinerja bank menjadi makin baik.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi perubahan cara berfikir, bersikap dan berperilaku, optimalisasi potensi diri untuk melayani dengan cara terbaik dan membangun komitmen pelayanan berkualitas tinggi. Beberapa materi yang akan disampaikan antara lain *New Paradigm* tentang “*Sharia*

Marketing”, *Quality Service* dalam perpektif syariah, syariah *service language*, syariah *service appearance*, *handling difficult situation*, syariah *esprit et corps* dan lain-lain.

d) Metode

Program ini diselenggarakan dengan menggunakan metode ceramah, *indoor games*, simulasi, *roleplays* dan diskusi tim. Semua proses pembelajaran didokumentasikan sebagai bahan kajian perubahan sikap dan perilaku serta komitmen pelayanan yang melampaui harapan nasabah.

e) Peserta yang Disarankan

Semua pegawai *back office* dan *front office*.

2) *Customer Service Bank Syariah*

a) Esensi Program

Tujuan program pelatihan *Customer Service* Bank Syariah adalah untuk meningkatkan kompetensi *customer service* bank syariah dalam melakukan pelayanan nasabah. *Customer service* yang menjadi gerbang utama nasabah untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah, dituntut untuk memiliki kemampuan prima dalam melayani kebutuhan nasabah dengan tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan memperkenalkan produk nasabah Bank

Syariah. Program ini bersifat sistematis, integratif dan fokus.

b) Manfaat

Peserta mampu melayani nasabah secara baik dan benar, menjalin hubungan dengan nasabah dan memahami proses menjual produk tanpa melanggar prinsip-prinsip syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi fungsi dan peran *customer service*, *product knowledge* perbankan syariah, dasar-dasar pemasaran, *selling skill*, *Know Your Customer* dan *Role Play*.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan *Role Play*.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai bank yang akan menjadi *customer service or front liner* bank syariah.

3) Teller Bank Syariah

a) Esensi Program

Dalam rangka memenangkan *nonprice competition*, manajemen bank syariah pada *level operational* kini telah menerapkan sistem *teller*, yang terbukti lebih cepat dalam

proses pelayanan transaksi perbankan. Sistem teller mampu memberikan pelayanan tarik dan atau setor dengan kualitas pelayanan yang memuaskan. Karena tugasnya ini, maka seorang *teller* memerlukan keterampilan dan pengetahuan mengenai *variable* penunjang pelaksanaan pelayanan, dalam hal ini meyangkut ketelitian atau kecermatan, kecepatan, kualitas, dan keramah-tamahan.

b) Manfaat

Peserta diharapkan mampu melaksanakan tugas sebagai *Teller* yang profesional sesuai syariah dalam arti teliti, cepat, tepat dan ramah. Selalu memberikan *service* dengan penampilan prima dan penuh semangat, serta menguasai produk dan jasa bank syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi organisasi dan tata kerja sistem *teller* pengenalan dan verifikasi dokumentasi dan uang palsu, tugas dan tanggung jawab *teller*, pengelolaan kas harian, *product knowledge*, *grafonomi*, *service excellence*, *role play* dan *study kasus*.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan kombinasi metode ceramah, studi kasus, *role play*, diskusi dan simulasi peran yang dilakukan di mini bank.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai bank dan *staff* Bank yang bertugas atau akan diberi tugas *teller*.

4) *Selling for funding and lending*

a) Esensi Program

Program ini disiapkan untuk memberikan keterampilan dalam menjual bagi tenaga *funding* dan *lending* di *Islamic Banking*. Program ini lebih bersifat meningkatkan keterampilan dan kepercayaan diri dalam menjual yang dikemas dan dibingkai dengan nilai-nilai Syariah.

b) Manfaat

Peserta diharapkan memahami teknik-teknik penjual profesional, memahami cara-cara menegosiasi untuk *funding* dan *lending*, teknik-teknik presentasi, teknik-teknik *prospecting*, dan membangun kepercayaan diri khususnya dalam meningkatkan capaian *funding iB*.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi Teknik-teknik penjual profesional, bagaimana menggali dan membangun prospek, teknik-teknik negoisasi dan prestasi, teknik-teknik *funding* dan *lending*, teknik-teknik prestasi sambutan atau berpidato yang Islami, cara-cara penjualan Islami hal-hal terlarang dalam penjualan.

d) Metode

Program dicatat dalam bentuk workshop, diskusi, dan latihan.

e) Peserta yang Disarankan

Para tenaga marketing yang terlibat langsung dalam bidang *funding* maupun *lending* di *Islamic Banking*.

g. *Legal and Sharia Compliance*

1) *Akuntansi Bank Syariah*

a) Esensi Program

Tujuan program pelatihan akuntansi syariah adalah untuk meningkatkan kemampuan pegawai atau *staff* bank syariah dalam melakukan pencatatan akuntansi yang cermat, akurat, lengkap dan sistematis sehingga dapat disusun laporan keuangan yang tidak hanya diperlukan sebagai alat pertanggungjawaban tetapi juga sebagai informasi penting dalam pengambilan keputusan manajemen. Program ini bersifat sistematis, integratif dan fokus.

b) Manfaat

Peserta mampu memahami prinsip-prinsip akuntansi perbankan syariah, serta mampu membuat laporan keuangan dengan cermat, akurat sistematis dan sesuai dengan prinsip keuangan syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi produk dan jasa perbankan syariah, kerangka dasar dan PSAK No. 59 PSAK No. 101, akuntansi pembiayaan *Mudharabah* pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*, akuntansi *Ijarah*, *Qardh*, *Murabahah*, *Salam* dan *Istishna*, akuntansi ekuitas dan pembuatan laporan keuangan Bank Syariah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai Bank Syariah, pengamat perbankan syariah dan pihak lain yang mempunyai minat dalam perbankan syariah.

2) Internal *Audit* Bank Syariah

a) Esensi Program

Tujuan program *audit* intern Bank Syariah adalah untuk meningkatkan kompetensi pegawai atau *staff* bank syariah dalam melakukan fungsi *audit intern* bank yang efektif dalam rangka menjaga dan mengamankan kegiatan usaha bank syariah. Program ini bersifat strategik, sistematis, integratif dan fokus.

b) Manfaat

Peserta mampu memahami peran dan fungsi *audit intern*, risiko perbankan syariah secara umum dan pelaksanaan *audit* pada Bank Syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi *overview* industri perbankan syariah, kode etik dan norma-norma *audit*, SPFAIB (Standar Penguatan Fungsi *Audit Intern* Bank) dan prinsip *audit*, *audit* penghimpunan dana bank syariah, *audit* piutang dan pembiayaan Bank Syariah, *audit qardh* dan *ijarah*, *audit* investasi tidak terikat dan surat berharga, serta *audit* jasa perbankan syariah lain berbasis imbalan.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai bank syariah, *auditor* perbankan syariah dan pihak lain yang mempunyai minat dalam perbankan syariah.

3) *Good Corporate Governance (GCG) Syariah*

a) Esensi Program

Program *workshop* ini dimaksudkan untuk memberikan kerangka teoritis mengenai *Good corporate Governance*

yang diterapkan pada Lembaga Keuangan Syariah. Program ini menjadi penting karena Lembaga Keuangan Syariah harus dikelola secara profesional, modern dan sesuai dengan tujuan-tujuan syariah. Mengelola Lembaga Keuangan Syariah meniscayakan profesionalisme secara umum, penggunaan pendekatan modern serta nilai-nilai unik dari ajaran Islam. Kesemuanya faktor tersebut harus menyatu dalam Pengelola dan Lembaga Keuangan Syariah itu sendiri. Dengan demikian program ini merupakan perwujudan dari aplikasi nilai-nilai manajemen moderen dan ajaran Islam dalam tata kelola korporat.

b) Manfaat

Program ini sangat dibutuhkan oleh Lembaga Keuangan Syariah seperti perbankan syariah, asuransi Syariah, Lembaga Keuangan syariah non Bank dan lembaga bisnis syariah yang lain. Para calon pengelola dan pengelola akan mendapatkan penjelasan tentang pokok-pokok tata kelola korporat modern yang dibarengi dengan aplikasi dari nilai-nilai ajaran Islam dalam tata kelola tersebut. Pada akhirnya mereka akan mampu membedakan tata kelola korporat yang Islam dengan yang konvensional dan akan mempraktikkan tata kelola korporat yang Islam dalam lingkungan mereka.

c) Esensi Materi

Peserta akan diberikan esensi materi yang terkait dengan tata kelola korporat Islami seperti Transparansi, *akuntabilitas*, *responsibilitas*, *independensi* dan *fairness*. Di samping itu introduksi nilai-nilai kepemimpinan Islami juga akan diinjeksikan di dalamnya seperti karakter *shiddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fathonah*. Penjelasan hak dan tanggung jawab masing-masing pihak yang terlibat dalam sebuah tim kerja, seperti tanggung jawab direktur, kepala divisi, kepala cabang, komisaris dan lain-lain juga merupakan bagian dari kurikulum.

d) Metode

Metode program ini adalah campuran antara *tutorial* dibarengi dengan penjelasan.

e) Peserta yang Disarankan

Masyarakat umum yang tertarik mengikuti kajian GCG syariah. Juga calon pengelola lembaga keuangan syariah serta para pengelola lembaga keuangan syariah.

4) Aspek Legal dan Akad Bank Syariah untuk Perbankan

a) Esensi Program

Tujuan program aspek legal dan akad bank syariah untuk perbankan adalah meningkatkan kompetensi pegawai atau *staff* Bank Syariah untuk memahami aspek-aspek hukum

yang terkait dengan pemberian pembiayaan, permohonan dan perjanjian pembiayaan, jaminan pembiayaan serta penyelesaian pembiayaan bank syariah.

b) Manfaat

Peserta mampu memahami prinsip operasional Bank Syariah, akad transaksi bank syariah serta dapat melaksanakan pembuatan akad transaksi perbankan syariah.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi peraturan Bank Indonesia, syariah Islam dan hukum positif di Indonesia, prinsip operasional bank syariah, peran dan fungsi DSN dan Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) serta aplikasi pembuatan akad-akad Bank Syariah.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pegawai Bank Syariah yang akan menjadi *Legal Officer* Bank Syariah.

5) Manajemen Risiko Bank Syariah

a) Esensi Program

Program Manajemen Risiko Bank Syariah bertujuan meningkatkan kompetensi manajerial dan profesional bankir syariah agar dapat mengelola dan mengendalikan risiko secara efektif.

b) Manfaat

Setelah mengikuti diklat ini para peserta diharapkan mampu menerapkan proses manajemen risiko secara umum, khususnya pada bidang risiko kredit, risiko pasar, risiko operasional, dan risiko lainnya. Dengan demikian peserta dapat memahami regulasi manajemen risiko bagi bank, menerapkan proses manajemen risiko pasar, risiko kredit, risiko operasional, dan risiko lainnya. Selain itu mampu menghitung risiko dan beban modal bank dengan metode standar dan internal.

c) Esensi Materi

Materi yang dibahas meliputi pengantar manajemen risiko, manajemen risiko kredit, manajemen risiko pasar, manajemen risiko likuiditas, manajemen risiko operasional dan lainnya, pencadangan modal, profil risiko dan *disclosure*.

d) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode ceramah, diskusi dan studi kasus.

e) Peserta yang Disarankan

Pejabat yang akan dipromosikan pada unit pengendali risiko (SKMR-Satuan Kerja Manajemen Risiko) atau unit pengambil risiko (*risk taking unit*).(www.lppi.or.id, 2016)

8. Metode Pelatihan dan Pengembangan Muamalat Institute

a. Sharia Officer Development Program

1) Esensi Program

Program ini dirancang khusus untuk mempersiapkan dan menyediakan *Officer* bagi perbankan / Lembaga Keuangan Syariah, agar memiliki keterampilan teknis operasional dan manajerial secara profesional berdasarkan prinsip kehati-hatian dan sesuai syariah.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi Fiqh Muamalah, Prinsip Dasar Sistem Perbankan dan Keuangan Syariah, Prinsip Produk dan Operasional Perbankan Syariah, Aspek Fungsional dan Aspek Manajerial Bank / Lembaga Keuangan syariah.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, studi kasus, diskusi, dan penyusunan makalah serta melakukan magang atau *On The Job Training* di kantor cabang ataupun di kantor pusat Bank Syariah dan dilengkapi dengan kegiatan outbound di awal dan di akhir program.

4) Peserta

Staff atau calon *Officer* & pimpinan Lembaga Keuangan Syariah

5) Durasi

3 – 10 Bulan

b. Pemahaman Dasar Perbankan Syariah.

1) Esensi program

Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman tentang dasar-dasar ekonomi islam dan perbankan syariah baik dalam konsep, produk, aspek legal serta badan pendukung perbankan syariah.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi Fiqih Muamalah Maalayah, Konsep Operasional & Regulasi Bank Syariah, Pendukung Perbankan Syariah, Prinsip Penyaluran dan Penghimpunan Dana Bank Syariah, Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga & Pembiayaan.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, studi kasus , dan diskusi.

4) Peserta

Calon atau pegawai baru LKS, Akademisi, Umum

5) Durasi

2 hari

c. Pemahaman Dasar Asuransi Syariah

1) Esensi Program PDAS

Pelatihan ini ditujukan agar peserta dapat mengetahui dan memahami dengan benar prinsip – prinsip dasar asuransi syariah serta implementasinya.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi *Fiqh on Sharia Insurance*, Identifikasi Transaksi Terlarang, Asuransi Syariah VS Asuransi Konvensional, *Operational of Sharia Insurance*, *Business Process of Sharia Insurance*, *Regulation of Sharia Insurance*.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, studi kasus, dan diskusi.

4) Peserta

Staff/ Management Asuransi Syariah

5) Durasi

2 Hari

d. Pemahaman Dasar *Multifinance* Syariah

1) Esensi program PDMS

Training ini membahas berbagai aspek terkait *multifinance* syariah, mencakup prinsip dasar, operasional dan manajerial *Multifinance* Syariah. Program ini dikemas secara sistematis integratif dan fokus.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi fiqh muamalah, prinsip syariah dalam sumber pendanaan LKS, obligasi syariah, prinsip syariah dalam kegiatan penyaluran dana, dan akuntansi syariah.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, studi kasus , dan diskusi.

4) Peserta

Staff Management Multifinace Syariah

5) Durasi

2 hari

e. Analisa Pembiayaan (*Financing Analysis*)1) Esensi Program *financing analysis*

Pelatihan ini ditujukan agar peserta memahami kebijakan dan pedoman umum pembiayaan, produk-produk pembiayaan syariah

serta mampu melakukan analisa pembiayaan dengan baik guna meminimalkan peluang terjadinya pembiayaan bermasalah.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi Kebijakan Umum Penyaluran Dana (KUPD) dan Pedoman Umum Produk Pembiayaan (PUPP), *Product Knowledge*, Proses Pembiayaan, Analisa Pembiayaan (Kualitatif, Kuantitatif, dan *Cash Flow*), Studi Kasus, serta Restrukturisasi Pembiayaan Bermasalah.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode Presentasi, studi kasus, dan diskusi.

4) Peserta

Staff LKS khususnya *Marketing, Support Pembiayaan*, dan Remedial.

5) Durasi

3 hari secara intensif.

f. *Project Finance & Loan Syndication*

1) Esensi Program

Pelatihan ini ditujukan agar peserta dapat memperoleh *skill* (keahlian) dalam menganalisa laporan keuangan dari perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam proyek yang akan menerima penyaluran dana pembiayaan dari bank syariah serta bagaimana

cara melakukan sindikasi pembiayaan antara bank syariah terhadap proyek-proyek yang berskala besar dan jangka panjang.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi gambaran umum *project finance*, struktur *project finance*, risiko proyek, dasar-dasar evaluasi proyek, dan *loan syndication*.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode Presentasi, studi kasus , dan diskusi.

4) Peserta

Staff LKS khususnya *Marketing & Support* Pembiayaan

5) Durasi

2 hari efektif

g. *Trade Finance*

1) Esensi Program *trade finance*

Pelatihan ini ditujukan agar peserta memahami produk *trade finance* secara komprehensif (tujuan, karakteristik, *benefit*, risiko & mitigasi, dan mekanisme *trade finance*) serta memahami Kebutuhan *customer* sehingga bisa memberikan solusi yang tepat terkait dengan transaksi *trade* dari *customer*.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi pengenalan perdagangan internasional, produk pembiayaan ekspor dan impor, risiko produk *trade finance*, *letter of credit*.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, studi kasus, dan diskusi.

4) Peserta

Senior *Marketing & Management* Bank Syariah

5) Durasi

Dua hari efektif

h. Akuntansi Syariah (*Sharia Accounting*)

1) Esensi Program *sharia accounting*

Pelatihan ini ditujukan agar peserta memahami produk *trade finance* secara komprehensif (tujuan, karakteristik, benefit, risiko & mitigasi, dan mekanisme *trade finance*) serta memahami Kebutuhan *customer* sehingga bisa memberikan solusi yang tepat terkait dengan transaksi *trade* dari *customer*.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi pengenalan perdagangan internasional, produk pembiayaan ekspor dan impor, risiko produk *trade finance*, *letter of credit*.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode Presentasi, studi kasus, dan diskusi.

4) Peserta

Staff lembaga keuangan syariah, akademisi, dan umum

5) Durasi

Dua hari efektif

i. Pelatihan Internal *Audit* Syariah

1) Esensi Program sharia internal *audit*

Pelatihan ini ditujukan untuk meningkatkan kompetensi peserta dalam melakukan fungsi *audit* intern bank yang efektif dalam rangka menjaga dan mengamankan kegiatan usaha bank syariah.

2) Esensi Program

Materi yang dibahas meliputi Ruang Lingkup *Audit* Operasional, *Audit* Bidang Funding, *Audit* Piutang dan Pembiayaan Bank Syariah serta *Audit* Jasa Perbankan Syariah Lain.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode Presentasi, studi kasus , dan diskusi.

4) Peserta

staff dan internal *auditor*, dan umum

5) Durasi

Dua hari efektif

j. Asset Valuation

1) Esensi Program Asset valuation

Pelatihan ini ditujukan untuk meningkatkan kompetensi peserta dalam melakukan fungsi *audit* intern bank yang efektif dalam rangka menjaga dan mengamankan kegiatan usaha bank syariah.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi Ruang Lingkup *Audit* Operasional, *Audit* Bidang Funding, *Audit* Piutang dan Pembiayaan Bank Syariah serta *Audit* Jasa Perbankan Syariah Lain.

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, studi kasus, dan diskusi.

4) Peserta

staff dan internal *auditor*, dan umum

5) Durasi

2 Hari Efektif

k. *Sharia Asset-Liability Management*

1) Esensi Program

Pelatihan ini didesain agar peserta *training* mendapatkan pengetahuan tentang teknik-teknik dan *tools* untuk menjalankan fungsi pengelolaan *asset-liability* di bank syariah yang sangat penting untuk menciptakan laba yang optimal pada bank syariah.

2) Materi

Materi yang dibahas meliputi teknik pengelolaan *Assset-Liability* baik dari sisi *liquidity management, foreign exchange management* maupun *earnings/net margin management* di bank syariah dan perbandingannya dengan pengelolaan ALMA di bank konvensional

3) Metode

Program ini diselenggarakan secara klasikal dengan menerapkan kombinasi metode presentasi, diskusi, dan studi kasus serta dilengkapi *software* yang akan diberikan kepada peserta serta latihan-latihan soal.

4) Peserta

Staff dan Pejabat Bank Syariah

5) Durasi

2-3 Hari

1. *Graphonomy*

1) Esensi Program *Graphonomy*

Materi ini ditujukan agar peserta mengetahui tentang tulisan tangan, mampu mengidentifikasi tanda tangan dan dapat menetapkan karakter tulisan /tanda tangan yang dianalisis.

2) Materi

(a) Pengertian *Graphonomi* dan *Graphologi*

(b) Unsur-unsur Hakiki Pada Tulisan Tangan

- (c) Unsur-unsur Grafis
 - (d) Pemeriksaan Tanda Tangan
 - (e) Pemeriksaan dokumen
 - 3) Metode
 - (a) Presentasi
 - (b) Diskusi
 - (c) Simulasi
 - 4) Peserta
 - (a) *Staff LKS khusus bagian front liner*
 - (b) Pengajar
 - (c) Umum
 - 5) Durasi
 - 2 (Dua Hari)
- m. *Line of Business – Shipping Finance*
- 1) Esensi Program *line bisnis-Shipping*
 - (a) Akan dapat memberikan wawasan dan gambar tentang sektor pembiayaan dan pendanaan kapal Indonesia
 - (b) Mempunyai gambaran mengenai prospek dan peluang bisnis perkapalan Indonesia
 - 2) Materi
 - (a) *Overview Shipping*
 - (b) Biaya Investasi (CAPEX) pada industri perkapalan
 - (c) Biaya Operasional (OPEX) pada industri perkapalan

(d) *Ship Acquisition Process*

(e) *Issue In Shipping Finance*

(f) *Aspect Of Credit Ship*

(g) *Financing Banking Perspective*

(h) Studi Kasus

3) Metode

(a) Presentasi

(b) Diskusi

(c) Workshop

4) Peserta

(a) *Staff LKS khususnya marketing & support pembiayaan*

(b) Pengajar

(c) Umum

5) Durasi

2 (Dua) Hari

n. *Line of Business – Coal Mining*

1) Esensi Program *coal mining*

(a) Akan dapat mempunyai gambaran mengenai bisnis batubara dan dapat membandingkan dengan bisnis pertambangan lainnya

(b) Dapat menganalisa keuangan perusahaan tambang batubara

2) Materi

(a) *Overview Coal Mining*

- (b) Operasional Tambang Batubara
 - (c) Biaya investasi & Operasional
 - (d) Analisa Finansial
 - (e) Studi Kasus
- 3) Metode
- (a) Presentasi
 - (b) Diskusi
 - (c) Studi Kasus
- 4) Peserta
- (a) *Staff* LKS khususnya *marketing* & support pembiayaan
 - (b) Pengajar
 - (c) Umum
- 5) Durasi
- (Dua) Hari
- o. *Line of Business – Palm Oil*
- 1) Esensi Program *line business palm oil*
- (a) Memahami prospek dan proses bisnis dari agribisnis kelapa sawit.
 - (b) Memahami resiko-resiko agribisnis kelapa sawit.
 - (c) Dapat membuat kajian kelayakan untuk pemberian kredit pembiayaan pada proyek agribisnis kelapa sawit
- 2) Materi
- (a) Prospek agribisnis kelapa sawit di Indonesia

- (b) Risiko-risiko agribisnis kelapa sawit
 - (c) *feasibility study*
 - (d) *Case study* agribisnis kelapa sawit
- 3) Metode
- (a) Presentasi
 - (b) Diskusi
 - (c) *Workshop*
- 4) Peserta
- (a) *Staff* LKS khususnya *marketing & support* pembiayaan
 - (b) Pengajar
 - (c) Umum
- 5) Durasi
- 2 (Dua) Hari
- p. *Banking Crime Mitigation*
- 1) Esensi Program *banking crime mitigation*
- (a) Dapat melakukan analisa atas dana nasabah yang ditempatkan di bank
 - (b) Dapat memahami prinsip *know your customer (KYC)* dan prinsip kehati-hatian (*prudential*)
 - (c) Dapat menguasai kebijakan umum dan peraturan yang berlaku mengenai anti pencucian uang
 - (d) Mampu mengantisipasi manajemen risiko penipuan (*Risk Management Fraud*)

(e) Dapat mengetahui bentuk-bentuk tindak pidana kejahatan pada perbankan

2) Materi

(a) Kebijakan umum & Peraturan anti pencucian uang

(b) Tipologi pencucian uang

(c) Manajemen risiko penipuan

(d) Tindak Pidana Kejahatan Perbankan

(e) Konsolidasi Internal *Compliance*

3) Metode

(a) Presentasi

(b) Diskusi

(c) Studi Kasus

4) Peserta

(a) *Staff* LKS khususnya Divisi *Risk Management*, Kredit Pembiayaan, *Support* Operasional, Investasi dan *Marketing*

(b) Pengajar

(c) Umum

5) Durasi

2 (Dua) Hari

q. *Investigation Fraud & Mitigation*

1) Esensi *program investigation fraud mitigation*

(a) Peserta dapat memahami dengan lebih mendalam konsep & praktik dari kecurangan serta keterkaitannya dengan

penegakan hukum khususnya tindak pidana korupsi yang dapat melibatkan perusahaan ketika berhubungan dengan keuangan negara

- (b) Dapat mengidentifikasi bentuk-bentuk *fraud* dalam proses bisnis perusahaan
- (c) Mendapatkan pemahaman tentang *assesment* terhadap risiko-risiko *fraud & misconduct* yang berpotensi terjadi dalam proses bisnis perusahaan.
- (d) Mampu mengambil tindakan yang korektif dan memperbaiki dampak kerugian yang diakibatkan dari *fraud & misconduct*.
- (e) Peserta memahami bagaimana perusahaan mendesain panduan dalam mengendalikan kecurangan.

2) Materi

- (a) *Introduction*
- (b) *Fraud Risk Governance*
- (c) *Fraud Risk Assesment*
- (d) *Fraud Prevention*
- (e) *Fraud Detection*
- (f) *Fraud Investigation*
- (g) *Corrective Action*
- (h) *Case Study*

3) Peserta

- (a) Dewan komisaris & komite di bawahnya (komite *audit* & komite pemantau risiko)
- (b) *Risk Management & Compliance Manager* atau *officer*
- (c) *Manager*
- (d) *Corporate Secretary*
- (e) Divisi Legal
- (f) Unit-unit lainnya

4) Metode

- (a) Presentasi
- (b) Diskusi
- (c) Studi Kasus

5) Durasi

2 (Dua) Hari

r. *Risk Management Training* (Standar BSMR)

1) Esensi Program BSMR

Memahami dasar-dasar manajemen risiko sesuai standar BSMR meliputi pemahaman tentang risiko-risiko pada perbankan baik karakteristik risiko, evolusi maupun kerangka regulasi dan ketentuan manajemen risiko di Indonesia. Pelatihan ini merupakan bekal awal bagi peserta dalam menempuh Uji Kompetensi Manajemen Risiko (UKMR) yang diwajibkan oleh

Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (BSMR) khususnya bagi level tertentu pada perbankan.

2) Materi

- (a) Karakteristik Risiko Perbankan
- (b) Evolusi Manajemen Risiko dan Regulasi Perbankan
- (c) Perkembangan pengawasan Bank Berbasis Risiko
- (d) Risiko pasar & *Risiko Treasury*
- (e) Karakteristik Risiko Kredit
- (f) Karakteristik Risiko Operasional
- (g) Pengantar *Supervisory, Preview, dan Disclosure*
- (h) *Corporate Governance* bagi bank
- (i) Kerangka regulasi dan ketentuan manajemen risiko

3) Metode

- (a) Presentasi *Staff LK & LKS* (Sesuai ketentuan BI)
- (b) Diskusi *Staff LKS* bagian pengendalian risiko /pengambil risiko
- (c) Studi Kasus

4) Peserta

- (a) *Staff LK & LKS* (Sesuai ketentuan BI)
- (b) *Staff LKS* bagian pengendalian
- (c) Pengajar
- (d) Umum

5) Durasi

(Tiga) Hari

s. Gadai Emas Syariah

1) Esensi Program gadai emas syariah

(a) Mempunyai gambaran mengenai prospek dan peluang bisnis gadai emas syariah

(b) Dapat menaksir dan menakar kadar dan nilai emas secara professional

2) Materi

(a) Pengertian, fitur & mekanisme Gadai Emas Syariah

(b) Pengenalan Logam Mulia

(c) Pengenalan Emas Palsu

(d) Metode pengajuan kadar emas analisa kimia

(e) Metode pengujian kadar emas analisa berat Jenis

(f) Praktek pengujian kadar emas

3) Metode

(a) Teori 10%

(b) Praktek 90%

4) Peserta

(a) Penaksir Emas

(b) Pegawai Bank

(c) Umum

5) Durasi

- 2 (Dua Hari)

t. *Training* Aspek Legal Syariah

1) Esensi Program *Sharia legal aspect*

Dapat memahami aspek-aspek hukum/legal meliputi bentuk-bentuk perusahaan, jaminan dan bentuk pengikatan, pelatihan ini juga membahas tentang dan akad-akad yang diaplikasikan pada bank syariah khususnya pembahasan yang meliputi pembuatan akad-akad sehingga diharapkan dapat meningkatkan kompetensi peserta

2) Materi

- (a) Pengertian, aplikasi, studi kasus tentang bentuk perusahaan
- (b) Pengertian, aplikasi, studi kasus tentang jaminan & pengikatannya
- (c) Pengertian umum, pengertian syariah, pembuatan akad perbankan syariah:
 - (1) Akad jual beli
 - (2) Akad bagi hasil
 - (3) Akad sewa
 - (4) Akad bank syariah lainnya

3) Metode

- (a) Presentasi
- (b) Diskusi
- (c) Studi Kasus

4) Peserta

(a) *Staff LKS khususnya bagian legal officer/support pembiayaan & marketing*

(b) Pengajar

(c) Umum

5) Durasi

2 (Dua) Hari

u. *Sharia Banking College*1) Esensi program *sharia Banking College*

(a) Mencetak sumber daya insani yang memiliki kompetensi prilaku dan fungsional yang siap memasuki dunia kerja

(b) Membantu dalam peningkatan kualitas dan pelayanan di dunia perbankan syariah

(c) Meningkatkan tenaga profesional yang siap bersaing dalam bisnis perbankan syariah

2) Materi

(a) *Sharia Domestic Operation & Accounting*

(b) *Supporting Skill Development*

(c) *Selling Skill*

(d) *Teknikal Skill Development*

3) Metode

(a) *Classical*

(b) Diskusi

- (c) *Role Play*
- (d) OJT
- 4) Peserta
 - (a) Mahasiswa & Lulusan Program D3/S1
 - (b) Umum
- 5) Durasi
 - 4 (Empat) Bulan
- v. *Sharia Banking Operation*
 - 1) Esensi Program *sharia banking operation*

Memahami lingkup operasional pada bank sehingga layanan kepada nasabah dapat berjalan efektif dan prima serta dapat mengantisipasi risiko-risiko operasional yang mungkin timbul dan dapat merugikan bank maupun nasabah.
 - 2) Materi
 - (a) *Customer Service*
 - (b) Tata Usaha Cek / BG Kosong
 - (c) *Teller*
 - (d) Transfer
 - (e) *Service*
 - (f) *Kliring*
 - (g) Deposito
 - (h) Warkat *Kliring*
 - (i) Tabungan

- (j) Inkaso
 - (k) Giro
 - (l) RAK
 - (m)Cek
 - (n) *Test key*
 - (o) BG
 - (p) Data Kontrol
- 3) Metode
- (a) Persentasi
 - (b) Diskusi
 - (c) Studi Kasus
- 4) Peserta
- (a) *Calon Staff LKS khususnya front liner & back office*
 - (b) *Staff LKS*
 - (c) Pengajar
 - (d) Umum
- 5) Durasi
- 2 (Dua) Hari

9. Pelatihan Pedoman Standar Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (BI)

- a. Bank wajib memberikan pelatihan tentang Prinsip Mengenal Nasabah kepada semua karyawan Bank yang pelaksanaannya disesuaikan dengan kebutuhan Bank.

- b. Untuk menjamin agar karyawan selalu memperoleh pengetahuan dan informasi yang terkini, Bank wajib memberikan pelatihan secara berkala dan berkesinambungan, memberikan informasi terbaru atau melakukan kaji ulang atas kasus-kasus Transaksi Keuangan Mencurigakan yang telah ditemukan.
- c. Dalam menentukan kebutuhan jenis pelatihan Bank perlu memperhatikan kelompok karyawan yang membutuhkan pelatihan khusus, yaitu antara lain:
 - 1) Petugas *Front Office/ Front Liner*

Petugas *front office/front liner* wajib mendapat pelatihan sesuai dengan bidang tugasnya dengan penekanan pada :

 - a) Pemahaman tentang kebijakan dan prosedur penerimaan nasabah sesuai dengan bidang tugasnya.
 - b) Pemahaman terhadap tugas dan tanggung-jawabnya dalam mengidentifikasi transaksi yang tidak normal atau tidak sesuai dengan profil nasabah.
 - c) Pemahaman terhadap langkah-langkah yang diperlukan sebagai tindak lanjut bila terdapat Transaksi Keuangan Mencurigakan.
 - d) Pemahaman terhadap perlunya melakukan pengkinian profil nasabah.

2) Petugas *Back Office*

Petugas *back office* wajib mendapat pelatihan sesuai dengan bidang tugasnya dengan penekanan pada :

- a) Pemahaman tentang kebijakan dan prosedur pemantauan profil nasabah.
- b) Pemahaman terhadap tugas dan tanggung jawab dalam mengidentifikasi transaksi yang tidak normal atau tidak sesuai dengan profil nasabah.
- c) Pemahaman terhadap langkah-langkah yang diperlukan sebagai tindak lanjut bila terdapat Transaksi Keuangan Mencurigakan.
- d) Pemahaman terhadap perlunya melakukan pengkinian profil nasabah.

3) Pegawai Baru

Pegawai baru wajib mendapat pelatihan agar memahami prinsip pengenalan nasabah.

10. Analisis kebutuhan pelatihan

Kebutuhan pelatihan seharusnya sudah dapat diidentifikasi pada evaluasi kinerja, dan metode untuk menyelesaikannya sudah dimasukkan kedalam kesepakatan kinerja serta rencana pengembangan individu. (Dharma 2013:288).

Pengkajian kebutuhan pelatihan atau *training need assessment* adalah kegiatan analisis yang dilakukan oleh *programmer*, pelatih atau

master of training dalam memahami problem iklim kinerja organisasi dan individu atau teknologi baru yang berkaitan dengan kemampuan sumber daya manusia serta menyusun kebutuhan pelatihan.

Dalam suatu organisasi (Alan R. Nankervis dkk dalam Sudarmanto: 2014) menjabarkan sumber penyebab tidak efektifnya kinerja pegawai yang mencakup beberapa aspek sebagai berikut:

a. Aspek praktik dan kebijakan organisasi, terdiri dari:

- 1) Penempatan pegawai di pekerjaan yang tidak tepat
- 2) Ketidak tepatan pelatihan kerja
- 3) Ketidak tepatan praktik kepegawaian
- 4) Kebijakan standar pekerjaan yang tidak tepat
- 5) Perhatian terhadap kebutuhan pegawai kurang
- 6) Tidak jelasnya hubungan kerja
- 7) Belum jelasnya *job description*

b. Aspek problem personal:

- 1) Terkait dengan problem kinerja stres pegawai
- 2) Masalah hubungan pegawai
- 3) Kekurangan *financial*
- 4) Problem emosional
- 5) Konflik antara tuntutan kerja dengan tuntutan keluarga
- 6) Keterbatasan fisik
- 7) Masalah etika kerja yang rendah
- 8) Masalah keluarga lain

- 9) Usaha yang rendah
 - 10) Belum dewasa
 - 11) Pecandu alkohol
 - 12) Problem kesehatan
- c. Aspek perhatian pekerjaan:
- 1) Kurangnya kesempatan berkembang
 - 2) Kondisi kerja tidak aman
 - 3) Ketidak cukupan peralatan dan material
 - 4) Ketidak mampuan menghasilkan kinerja
 - 5) Rendahnya *skill* (keterampilan, pendidikan)
- d. Aspek faktor eksternal
- 1) Penurunan industry dan kompetisi
 - 2) Hambatan yuridis
 - 3) Konflik antara standar etika dengan tuntutan kerja
 - 4) Manajemen konflik

11. Manajemen Sumber Daya Insani Dalam Syariah

Dalam esensinya sumber daya manusia syariah adalah keimanan SDM syariah terhadap keEsaan Allah dan kesadaran tertingginya bahwa dia sangat dekat dengan Allah. Serta SDM syariah memposisikan seakan-akan melihat Allah yang selalu mengawasinya, atau Allah selalu berada didalam hati setiap individu SDM syariah kapanpun dan dimanapun. Manajemen sumber daya manusia syariah dalam melakukan perencanaan serta pengawasan haruslah sesuai dengan Alqur'an dan hadist. Oleh

karena itu sumber daya manusia syariah sangatlah berpengaruh dalam suatu bank syariah untuk pencapaian tujuannya. Manajemen sumber daya manusia syariah yang baik adalah manajemen yang mengetahui tentang SDMnya, dan selalu melakukan sesuatu perencanaan itu berdasarkan dengan syariat islam, serta menjadikan SDM tersebut sebagai SDM yang memiliki wawasan yang luas dan yang selalu patuh terhadap aturan-aturan yang berlaku, baik hukum pemerintah maupun hukum agama. Dengan demikian bank syariah akan mudah dalam menjalankan suatu perencanaan yang telah disusunnya, dan dengan SDM yang dikelolanya akan memperoleh SDM yang berkualitas (Muamar, <http://muamar86.wordpress.com> diakses pada 4 April 2016).

Salah satu ayat yang menjadi rujukan penilaian kinerja adalah dalam surat at-Taubah ayat 105, ayat tersebut yaitu :

وَقُلْ أَعْمَلُوا بِسَيْرِ اللَّهِ عَمَلَكُمْ وَرَسُولِهِ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّوكَ إِلَى
 عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya :

Dan katakanlah, “bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

Ayat yang menjelaskan tentang keselamatan kerja yaitu pada surat Al-Qasas ayat 77 adalah sebagai berikut:

وَابْتَغِ فِيمَ آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ
 كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْخِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya :

Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.