Widodo Darojatun, S.Pi, MBA
Series: Merdeka dari Polusi

BANK SYARIAH DAN "GREEN ENERGY"

Akselerasi cara baru

© Widodo Darojatun

Mini magazine ini dibuat serial dengan pertimbangan tertentu. Utamanya karena penulis tidak melakukannya secara rutin. Tulisan ini dibuat berdasarkan momentum-momentum yang sedang naik daun. Tapi tidak setiap hari terjadi. Pertimbangan lainnya karena penulis tidak memiliki tim redaksi. Tidak memiliki website. Tidak memiliki kanal video broadcasting. Maka dibuatlah tulisan dengan gaya mini magazine.

Dengan segala keterbatasan, semoga tetap bermanfaat.

Salam!
email: wdjatun@gmail.com

PROLOG

Tanggal 17 Agustus 2020 akan menjadi ulang tahun kemerdekaan Indonesia yang ke 75. Akan banyak seremonial mewarnai hari keramat ini. Mulai dari rumah yang harus berhias, pasang bendera, sampai ada dorongan untuk berdiri hormat tegak menghadap sangsaka merah putih ketika dinaikkan maupun diturunkan.

Tulisan ini ingin menjadi bumbu tambahan, “Sudahkan Bangsa Indonesia Merdeka dari Polusi?”. Kalau belum, bisakah bank syariah menjadi yang terdepan mewujudkan kemerdekaan bangsa dari polusi?

Bisakah?

Semoga, bumbu ini membantu mempercepat para pengambil keputusan untuk mewujudkannya.

MENOMORDUAKAN MAQASHID SYARIAH

Dan kapan waktu yang tepat untuk menomorsatukannya.

Sejak 2010, kata “Maqashid Syariah” makin terus populer di Indonesia berdasarkan mesin pencari Google. Naik setidaknya 5 kali lipat. Ini menandakan bahwa awareness publik tentang istilah ini meningkat.

Di seberang sana, di negara-negara yang menjadi kiblat finansial dan kapitalisme, juga mulai rame dengan istilah yang kurang lebih senada, yaitu “purpose”. Kata yang sebenarnya sudah lama muncul ini, menjadi makin populer ketika CEO BlackRock mendorong para emiten untuk mengedepankan “purpose”, istilah lain dari “maqashid syariah”. Blackrock sendiri merupakan perusahana pengelola aset terbesar di dunia.

Menurut Larry Fink, CEO Blackrock, para emiten (perusahaan yang aset dan atau sahamnya dikelolah oleh Blackrock) harus melakukan peran sosial, lebih dari sekedar mengejar profit.

Kalau saya jadi Larry Fink, mungkin surat itu akan saya pertajam sebagai berikut:

> "Fokus kami adalah mendorong Anda meningkatkan gross profit margin (EBITDA, *Earning Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*), tapi di saat yang sama, mendorong Anda untuk berinvestasi kepada pelanggan dan masyarakat sedemikian sehingga laba bersihnya (EAT, *Earning After Tax*) mendekati nol."

Bagi saya, popularitas kata "purpose" semenjak open-letter dari Larry Fink menjadi angin segar bagi umat muslim untuk kembali mengingat dan mengedepankan "maqashid syariah". Surat itu, walaupun tidak ditujukan pada emiten syariah, apalagi bank syariah, tapi memiliki nafas dan semangat yang sama, yaitu menjadikan perusahaan sebagai mesin untuk menciptakan kesejahteraan ummat, mencapai maqashid syariah.

Umat Islam sudah mengenal kata ini sejak Imam Syatibi menulisnya sekitar 700 tahun lalu. Mestinya kita pelaku ekonomi syariah menjadi yang terdepan untuk membiasakannya, menomorsatukan *maqashid syariah* dan menomorduakan profit, mulai sekarang.

BANK SYARIAH: CARA BARU MEWUJUDKAN "GREEN ENERGY"

Dalam rangka memerdekakan ummat dari polusi asap kendaraan bermotor.

Saya ikut senang dan sekaligus tergelitik dengan publikasi motor listrik Gesits. Media-media mainstream sangat senang memberitakan itu. Mungkin karena Gesits dan sederet motor listrik lainnya akan menjadi penyelamat generasi keluarga kita dari asap kendaraan bermotor. Saya pun ikut semangat.

Tapi, ada yang sangat menggelitik. Harganya MAHAL! Harga Gesits OTR Jakarta dengan satu batere Rp27 juta di Tokopedia. Merek yang lebih murah pun, Viar Q1, bagi saya masih terlalu mahal, Rp18 juta.

Ada yang bisa diperbaiki? ADA!

Harga sepeda motor di atas sudah termasuk batere. Bagi saya, membeli sepeda motor dengan batere sama saja dengan membeli motor bensin sekaligus dengan bensinnya untuk 10 tahun masa pakai motor tersebut.

Bayangkan, jarak rumah saya ke kantor 30km. Pulang pergi jadi 60km. Bila dilakukan tiap hari kerja, 22 hari per bulan, dan motor digunakan selama 10 tahun, maka total biaya bensinnya selama 10 tahun kira-kira sebesar Rp23 juta. Asumsi BBM Rp9 ribu per liter dan tiap satu liter bisa digunakan untuk menempuh jarak 60km.

Kalau motor bensin dijual dengan skema harga di atas, tidak akan laku. Tapi anehnya, motor listrik dijual dengan cara seperti itu. Pembeli dibebani harga dari sumber energi, batere. Di sinilah letak ketidakadilannya.

Untuk membuatnya adil, harga motor listrik seharusnya tidak memasukkan komponen batere. Kalau Viar Q1 dijual tanpa memperhitungkan harga batere, harganya akan turun drastis jadi Rp13 juta saja. Jauh di bawah harga motor bensin sekelasnya. Hampir pasti, penjualan akan booming.

■■

Tapi tunggu, siapa yang bayar baterenya?

Di situlah letak peluangnya bagi bank syariah. Bank syariah yang bayarin. Toh, bank syariah adalah sebuah bank, sebuah lembaga yang memiliki kemampuan “mencetak uang”.

Pengguna sepeda motor bayar ke bank syariah setiap bulan, didasarkan pada jarak yang ditempuh atau berdasarkan seberapa banyak batere digunakan.

Kalau pengguna sepeda motor tidak bayar, motor bisa dibuat mati dari jarak jauh. Kan teknologi IOT (*Internet of Things*) sangat memungkinkan untuk itu.

Tapi tunggu, siapa yang akan mengelola fisik baterenya?

Di situlah peluang Pertamina untuk menjaga keberlangsungan bisnisnya! Ingat bahwa bisnis minyak ke depan akan surut. Pertamina perlu "mainan baru", perlu business model baru. Dan, "memiliki dan mengelola batere motor listrik" bisa menjadi mainan barunya.

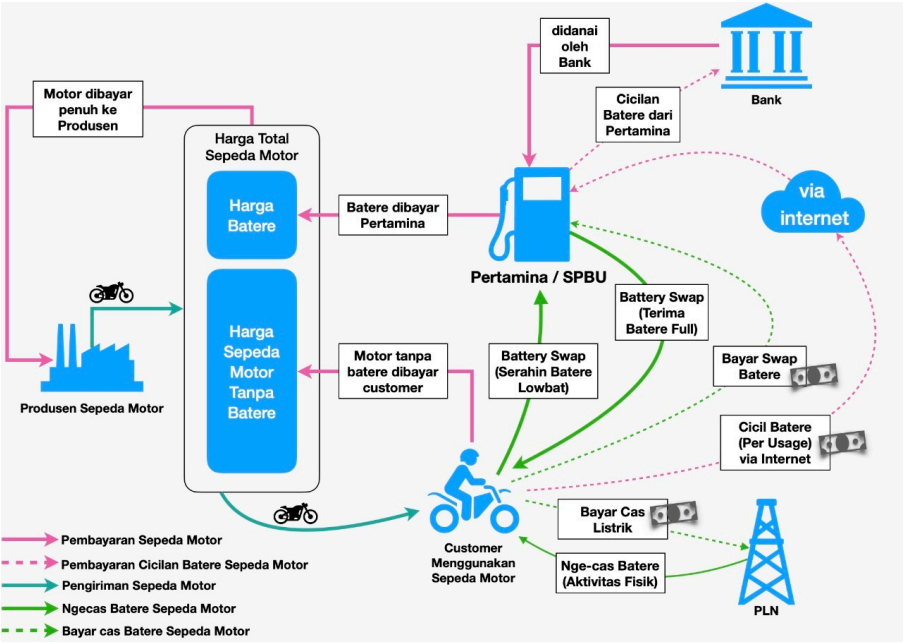
Fisik baterai dapat saja berada di sepeda motor masyarakat, tapi dapat dikelola jarak jauh oleh Pertamina, dengan teknologi IOT saat ini. Ketika daya baterai ngedrop di tengah jalan, ditukar (*batery-swap*) di SPBU-SPBU Pertamina.

Pengguna sepeda motor listrik bayar ke Pertamina ketika baterai digunakan, dengan pengenaan harga mirip seperti ketika bayar BBM. Pengguna sepeda motor listrik akan membayar sejumlah uang per kilometer yang jumlahnya sama seperti pengguna sepeda motor BBM. Kalau pakai BBM, orang harus bayar 9 ribu rupiah untuk menempuh jarak 60km (atau Rp150,- per kilometer), maka pengguna sepeda motor listrik pun perlu membayar (sedikit di bawah) 9 ribu per 60 kilometer.

Biaya ngecas sepeda motor listrik sekitar Rp63,- per kilometer, dibayarkan ke PLN. Sisanya, yang Rp87,- per kilometer, dibayarkan ke Pertamina dan ke bank syariah. Dalam 10 tahun, total yang dibayarkan ke Pertamina Rp13

juta. Ingat, harga batere cuma Rp5 juta. Pelanggan bayar Rp13 juta selama 10 tahun. Itu artinya, pelanggan seperti bayar cicilan bank setara 25% per tahun! Sementara Pertamina cukup bayar marjin bank 12% per tahun. Selisih 13%.

Kira-kira menguntungkan lah!



Seberapa besar bisnis ini bagi bank syariah?

Kalau business model di atas diterapkan, saya yakin 100% pasar akan bergeser ke motor listrik. Nggak pake lama.

Market-size-nya, hitung saja penjualan motor per tahun 6 juta unit. Harga batere Rp5 juta. Artinya perlu pembiayaan

“Green Energy” dari bank syariah sebesar Rp30T per tahun. Ini pun belum termasuk mobil listrik, truk listrik, kereta listrik, dst.

Dan karena “energi” merupakan tulang punggung ekonomi nasional, pembiayaan “green energy” model seperti ini sangat layak untuk mendapatkan garansi dari pemerintah, supaya bisa “default-free”.

Dan karena motor listrik tidak menimbulkan polusi, bisa juga mendapatkan subsidi tambahan, yang diperoleh dari pengalihan “beban pengeluaran pemerintah akibat polusi” dari motor BBM. Besaran subsidi, misalnya 30% dari harga sepeda motor tanpa batere (bencmark subsidi pemerintah Taiwan untuk motor listrik di sana).

Wallahualam.

Akhir kata

Dengan skema ini, semoga maqasid syariah di bidang “menyelamatkan bangsa dari polusi” bisa segera tercapai.

Pembaca yang budiman tentu memiliki sudut pandang sendiri untuk menyempurnakan tulisan ini.

TENTANG PENULIS

WD Jatun adalah kependekan dari sebuah nama lengkap Widodo Darojatun. Dua gelar pendidikan yang diraihnya adalah S.Pi dan MBA. Masing-masing untuk Sarjana Perikanan dan Master of Business Administration.

Tujuan hidup penulis adalah turut serta mendorong lompatan peradaban manusia melalui inovasi. Untuk ini, penulis mendirikan Innovation Center di tempat kerjanya. Penulis pun mencoba berkontribusi untuk lompatan peradaban bangsa Indonesia, di luar tempat kerjanya, melalui tulisan ini.