

BAB III
APLIKASI *DIRHAM SHIELD* PADA PEMBIAYAAN *DIRHAM CARD* DI
BANK DANAMON SYARIAH CABANG SURABAYA

A. Gambaran Umum Tentang Bank Danamon Syariah Cabang Surabaya

1. Sejarah Bank Danamon Syariah Cabang Surabaya

Pendirian Bank Danamon Syariah merupakan perwujudan dari visi bank untuk menjadi bank pilihan masyarakat (*The Bank of Choice*) serta langkah strategis dalam menyongsong pertumbuhan dan perkembangan pasar perbankan syariah yang semakin dinamis dan upaya dukungan terhadap langkah-langkah pemerintah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Peresmian Bank Danamon Syariah ditandai dengan peresmian cabang perdana di Ciracas Jakarta Timur yang diresmikan pada tanggal 14 Mei 2002 oleh Sekretaris Menteri Negara Koperasi dan UMK, Choirul Fadjar Sofyan yang mewakili Menteri Negara Koperasi dan UMK. Bank Danamon saat ini mempunyai 7 kantor Cabang Syariah yang tersebar di seluruh Indonesia. Kemudian yang bertindak sebagai Dewan Pengawas Syariah Bank Danamon adalah anggota Dewan Syariah Nasional - MUI yang terdiri dari Prof. DR. Din Syamsudin, MA (ketua), IR. Adi Warman Karim, MBA (anggota) dan Drs. Hasanudin, M>.Ag (anggota). Untuk sejarah Bank Danamon Syariah Cabang Syariah Surabaya, pada awalnya Bank Danamon Syariah berada di

Sidoarjo yaitu lokasinya berada di Jalan Mojopahit No. 18 C Sidoarjo. Dengan berjalannya waktu dan pangsa pasar yang strategis maka lokasi kantor Cabang Danamon Syariah pindah ke Surabaya, tempatnya di Jalan Diponegoro No. 31 Surabaya pada bulan September 2005 hingga sekarang.¹

Dalam menjalankan kegiatannya Bank Danamon Syariah menerapkan sistim bagi hasil, jual beli dan titipan sehingga tidak terpengaruh oleh faktuasi suku bunga serta dikelola oleh sumber daya insani yang berkinerja tinggi dengan berlandaskan pada sifat *Sjidiq* (jujur), *Tabliq* (menyampaikan), *Fat}anah* (cerdik), *Amanah* (dapat dipercaya) dan *It}gon* (profesional).²

Diharapkan dengan hadirnya bank Danamon syariah dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk dan jasa perbankan yang berbasis pada prinsip bisnis secara Islami, halal, tidak menganut riba (membungakan uang), *garar* (ketidakpastian atau manipulatif) maupun *maisir* (spekulasi atau perjudian). Dengan demikian masyarakat dapat menikmati layanan perbankan yang sesuai dengan syariah Islam dimana hal secara spiritual akan menciptakan ketenangan batin, karena dananya diinvestasikan kembali kepada bisnis atau hal-hal yang membawa kemasahalatan bagi masyarakat banyak dengan dukungan teknologi dan jaringan Bank Danamon yang mencakup hampir 500 cabang dan sekitar 750 ATM Bank Danamon di seluruh

¹ Internal Bank Danamon Syariah Surabaya

² Data dokumen Bank Danamon Syariah Surabaya

propinsi. Bank Danamon Syariah siap melayani nasabah dengan berbagai produk pembiayaan dan pendanaan yang mampu memenuhi kebutuhan nasabah.

2. Visi Dan Misi

a. Visi Bank Danamon Syariah

Sesuai dengan ketetapan manajemen pada awalnya berdirinya, disebutkan bahwa visi Bank Danamon Syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk dan jasa perbankan syariah dan dapat menunjang pencapaian visi dan misi Bank Danamon melalui inovasi dan teknologi perbankan yang dikelola oleh sumber daya insani yang berkinerja tinggi.

b. Misi Bank Danamon Syariah

- 1) Fokus dan agresif menyiapkan beragam produk dan jasa perbankan syariah berlandaskan sistem teknologi informasi canggih serta efisien dan efektif.
- 2) Menjalankan usaha produk dengan komitmen layanan prima dalam kerangka kemitraan yang adil dan amanah sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan syariah Islam.

3. Struktur Organisasi Bank Danamon Syariah

Adapun struktur organisasi Bank Danamon Syariah terdorong dari Pimpinan Cabang yang dibantu oleh sekretaris serta ICU membawahi Wakil Pimpinan Cabang bagian pemasaran bersama bagian stafnya dan bagian akuntansi. Masing-masing memiliki tugas sebagai berikut:

a. Pimpinan Cabang:

- 1) Bertanggung jawab atas semua aktifitas yang dilakukan Cabang.
- 2) Bertanggung jawab kepada Pimpinan Wilayah
- 3) Mengembangkan kegiatan usaha sesuai dengan tujuan dan sasarannya
- 4) Ketua tim Komite Pembiayaan yang menyetujui pembiayaan

b. Sekretaris Pimpinan Cabang:

- 1) Membantu aktifitas Pimpinan Cabang
- 2) Membuat *schedule-schedule* kerja yang telah ditetapkan, khususnya yang berhubungan dengan Pimpinan Cabang
- 3) Melakukan arsip dan dokumentasi rapat yang diadakan oleh pimpinan cabang

c. Internal Control Unit:

- 1) Bertanggung jawab kepada pimpinan dan membantu Pimpinan Cabang melakukan kontrol kerja.
- 2) Memastikan bahwa seluruh kebijakan serta *Prosedur Management* telah ditaati oleh pegawai bank.
- 3) Memeriksa seluruh aktifitas harian yang telah dilakukan.

d. Wakil Pimpinan Cabang Bidang Pemasaran:

- 1) Bertanggung jawab kepada Pimpinan Cabang atas aktifitas pemasaran bank baik pembiayaan maupun pendanaan.
- 2) Membuat strategi pemasaran produk-produk pembiayaan dan pendanaan serta bersama-sama dengan Pimpinan Cabang melakukan analisa kelayakan usaha debitur.

- e. *Wakil Pimpinan Cabang bagian operasional/ kepala administrasi pelayanan.*
- 1) Bertanggung jawab kepada Pimpinan Cabang terhadap seluruh kegiatan operasional cabangn.
 - 2) Membawahi 7 bagian yaitu:
 - a) *Bagian administrasi pembiayaan*, bertugas untuk mengolah administrasi pembiayaan misalnya perhitungan pokok kredit, jaminan kredit dan lain- lain.
 - b) *Kliring*, bertugas untuk melayani pengiriman transfer antar bank. 39
 - c) *Head teller* yang membawahi teller, bertugas untuk menangani segala hal yang berhubungan dengan uang tunai, juga menangani asuransi uang tunai.
 - d) *Costumer service* : untuk memberikan informasi kepada nasabah berupa jenis dan produk yang ditawarkan dan menangani pembukaan rekening serta bentuk layanan yang lain. Selain itu *costumer service* juga memegang kas kecil untuk kepentingan operasional bank.
 - e) *Bagian umum*, bertugas menangani kebutuhan kerumah tanggaan kantor, misalnya keamanan, kebersihan dan transportasi.
- f. *Bagian Akuntansi dan Keuangan :*
- 1) Membuat laporan kegiatan operasional keuangan bulanan.
 - 2) Mengelola dan memproses data akuntansi serta memeriksa pembukuan dan transaksi yang terjadi.
- g. *Bagian Dirham Card:*
- 1) Memasarkan dan memperkenalkan produk Dirham kepada masyarakat

luas di dalam menggunakan kartu kredit syariah. Baik *seles manager* maupun seles bagian *Teller* dan *Exlibition*.

4. Produk-produk Bank Danamon Syariah Cabang Surabaya

a. Tabungan bagi hasil (mud{arabah)

Tabungan bagi hasil adalah tabungan yang berdasarkan prinsip mud{arabah mutlaqah, yaitu bank akan mengelola dana yang diinvestasikan oleh nasabah secara produktif, menguntungkan dan memenuhi prinsip-prinsip syariah Islam dan hasil keuntungan akan dibagi kepada nasabah dan bank sesuai nisbah yang disepakati bersama sebelumnya.

Manfaat tabungan bagi hasil ini antara lain:

- 1) Aman dan nyaman bertransaksi
- 2) Fleksibilitas yang tinggi dalam bertransaksi
- 3) Nisbah bagi hasil yang kompetitif
- 4) Dana akan diinvestasikan kepada riil yang menguntungkan
- 5) Kartu ATM gratis.

b. Tabungan haji titipan (wadi'ah)

Tabungan haji titipan adalah tabungan yang disediakan secara khusus sebagai sarana untuk mewujudkan niat suci dalam melaksanakan rukun Islam yang kelima. Tabungan ini menggunakan prinsip *al-wadi'ah yad d}amanah* dimana bank dapat mengelola dana tersebut bank menjamin keamanan dana nasabah secara utuh.

Manfaat tabungan haji antara lain:

- 1) Aman dan nyaman bertransaksi
- 2) Meneguhkan niat untuk melaksanakan ibadah
- 3) Biaya administrasi bulanan gratis

c. Giro titipan (*wadi'ah*)

Giro titipan adalah produk giro yang menggunakan prinsip *wadi'ah yad d}omanah*, dimana bank dapat mengatakan dana tersebut. Bank menjamin keamanan dana nasabah secara utuh dan dapat ditarik kapan saja jika nasabah menghendaki. Dana dapat ditarik setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.

Manfaat giro titipan ini adalah

- 1) Aman dan nyaman bertransaksi
- 2) Penarikan dapat dilakukan kapan saja dan menggunakan cek.

d. Deposito bagi hasil (*mud{arabah*)

Deposito bagi hasil merupakan produk investasi jangka waktu tertentu nasabah, baik untuk nasabah perorangan maupun badan. Produk ini menggunakan prinsip *mud{a>rabah mut}laqoh*, yaitu bank akan mengelola dana yang diinvestasikan oleh nasabah secara produktif, menguntungkan dan memenuhi prinsip-prinsip syariah Islam dan hasil keuntungannya akan dibagikan kepada nasabah dan bank sesuai nisbah yang disepakati bersama sebelumnya.

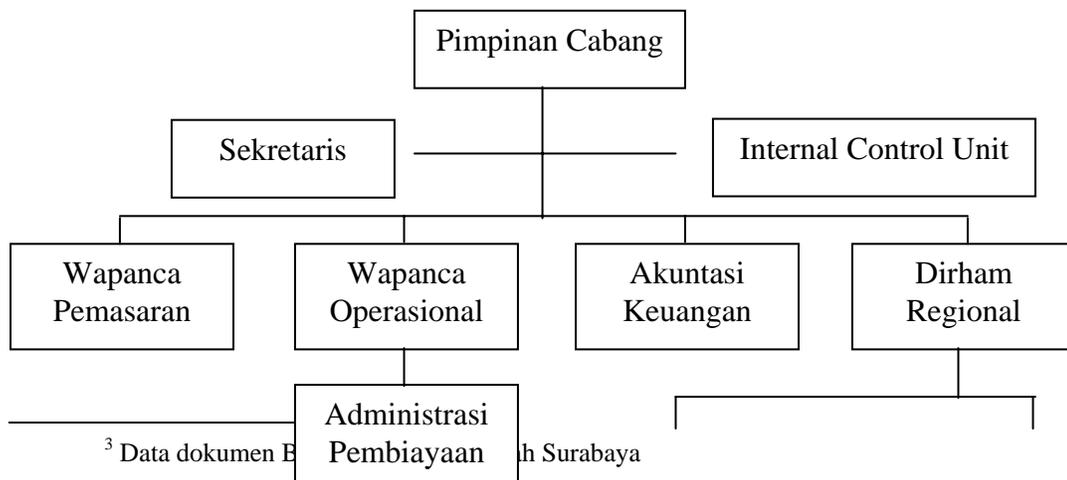
Manfaat deposito bagi hasil antara lain:

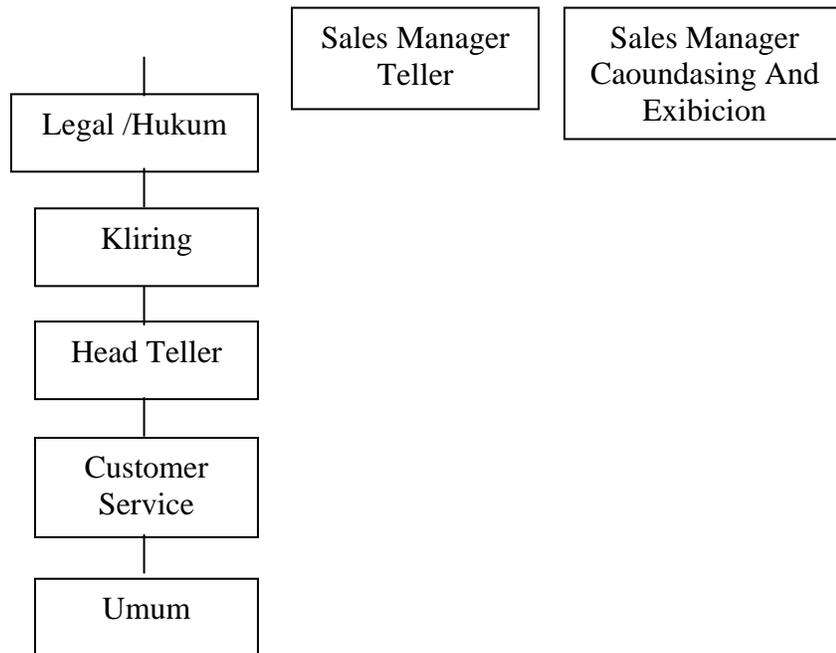
- 1) Aman dan nyaman bertransaksi
- 2) Nisbah bagi hasil yang kompetitif
- 3) Dana akan diinvestasikan kepada sektor riil yang menguntungkan
- 4) Membantu merencanakan program investasi

e. Dirham Card Syariah

Produk ini merupakan salah satu produk terbaru dan pertama yang dikeluarkan oleh bank danamon syariah berupa kartu kredit syariah yang berdasarkan prinsip syariah yang diterbitkan pada awal 2007 tahun lalu. tujuan dikeluarkan produk syariah card ini untuk memenuhi kebutuhan dan melengkapi rangkaian produk untuk nasabah Bank Danamon Syariah dan juga masyarakat muslim.

Adapun skema struktur organisasi Bank Danamon Syariah³





B. Deskripsi Tentang Aplikasi *Dirham Shield* Dalam Pembiayaan *Dirham Card*

1. Pengertian *Dirham Card* Syariah

Pengertian *Dirham Card* syariah sendiri tidak dijelaskan secara konkrit yang menjadi istilah atau bahasa. *Dirham Card* merupakan jenis kartu kredit syariah yang digunakan oleh Bank Danamon Syariah sebagai produk kartu kredit syariah, karena Dirham digunakan sebagai mata uang dan sudah dikenal oleh peradapan dunia dari 6000 tahun lalu dan juga digunakan sebagai alat tukar utama oleh beberapa negara di Timur Tengah, dan sering juga dipergunakan oleh Rasulullah SAW. Akhirnya pada tahun 2006, Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia memfatwakan tentang kartu

kredit yang berbasis syariah bagi industri perbankan syariah, maka pada tanggal 27 Juli 2007 Bank Danamon menggandeng *Master Card* menerbitkan produk *Dirham Card* ini yang memiliki 3 jenis kartu yaitu:

a. *Gold Card*

b. *Green Card*

c. *Plantinum Card*

Kartu-kartu diatas semuanya bersandar pada prinsip-prinsip syariah, Kartu syariah ini merupakan kartu syariah pertama di Indonesia dengan fungsionalitas dan keuntungan sama seperti kartu kredit konvensional. Dalam penggunaan *Dirham Card* syariah, Bank Danamon Syariah mendapat persetujuan dari Majelis Ulama Indonesia dan Dewan Syariah Nasional dengan fatwa : No. 54/DSN-MUI/X/2006 serta surat persetujuan Bank Indonesia (BI) No. 9/183/Dpbs/200717

2. Pengertian *Dirham Shield*

Produk Dirham yang lainnya pada Bank Danamon Syariah adalah "*Dirham Shield*" yakni merupakan asuransi jiwa untuk pembayaran tagihan dari *Dirham Card* yang disediakan untuk perlindungan dari kecelakaan dan cacat permanen yang dialami oleh pemegang kartu, sehingga membatasi kewajiban bagi anggota keluarga mereka untuk membayar sisa tagihan kartunya. *Dirham Shield* ini bekerja sama dengan perusahaan Panin Life Syariah sebagai asuransi syariah, adapun pengertian asuransi syariah yakni suatu pengaturan pengolahan resiko yang memenuhi ketentuan syariah ,

tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator. Panin Life adalah perusahaan asuransi jiwa yang didirikan pada tanggal 19 Juli 1974. Panin Life melayani nasabah lebih dari 3 dekade. Sejak berdirinya. Panin Life merupakan perusahaan asuransi jiwa yang tercatat di Bursa Efek Jakarta sebagai perusahaan asuransi yang pertama go-publik di Indonesia. Panin Life adalah salah satu perusahaan Panin Group yang bergerak di berbagai sektor keuangan, seperti perbankan, asuransi jiwa, asuransi umum, pembiayaan, dan sekuritas. Selama lebih dari 30 tahun menjalankan roda bisnis di Indonesia, Panin terbukti mampu bertahan dari berbagai perubahan kondisi perekonomian, hal ini menunjukkan komitmen pemegang saham utama untuk menjadi salah satu perusahaan yang dapat diandalkan masyarakat Indonesia. Selama itu pula Panin Life mampu menjawab perubahan industri perasuransian Indonesia. Seperti melayani kebutuhan nasabah akan produk-produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (*unit linked* dan *investment linked*) dan produk asuransi jiwa yang berbasis syariah.

Bank Danamon Syariah *Dirham Shield* yakni merupakan asuransi jiwa untuk pembayaran tagihan dari *Dirham Card* yang disediakan untuk perlindungan dari kecelakaan dan cacat permanen yang dialami oleh pemegang kartu, sehingga membatasi kewajiban bagi anggota keluarga mereka untuk membayar sisa tagihan kartunya. Dengan adanya *Dirham Shield* ini merupakan upaya untuk meningkatkan keuntungan-keuntungan dari *Dirham Card*, yang diluncurkan pada tanggal 19 September 2007. Adapun

biaya premi yang dibayar sebesar 0,41 % dari saldo tagihan yang di bebaskan setiap bulan.

Dalam pengelolaan dan penaggungan risiko, asuransi syariah tidak memperbolehkan adanya *garar* (ketidakpastian atau spekulasi) dan *maisir* (perjudian). Dalam manajemen dana tidak diperkenakan adanya *riba* (bunga). Ketiga larangan ini, *Garar*, *Maisir*, dan *riba* adalah area yang harus dihindari dalam praktek asuransi. Ketika ditelusuri lebih lanjut masih ada kejanggalan dalam kerjasama dari kedua belah pihak antara lain dari produk yang dikeluarkan oleh PT Panin Life Syariah masih menimbulkan pertanyaan, yakni pemegang polis jenis investasi yaitu : *Managed Fund* (instrumen barpendapatan syariah, *reksadana* syariah dana campuran, kas/ tunai), *Equity Fund* (saham syariah, instrumen pasar uang syariah, reksadana syariah saham/ dana campuran, kas/tunai). Dari macam-macam investasi yang ada di Panin Life Syariah ini terdapat pertanyaan yakni tentang *Dana Campuran* yang perlu di klarifikasi lebih lanjut agar tidak menimbulkan adanya unsur-unsur yang mengandung *garar*, *maisir*, dan *riba* sehingga dalam kerjasama yang dijalin dengan Bank Danamon Syariah dalam aplikasi *Dirham Shield* ini benar-benar dijalankan dengan syariah yang sesungguhnya.

Adapun beberapa prinsip untuk menghindari unsur-unsur *garar*, *maisir*, dan *riba*. Sehingga terdapat 4 prinsip asuransi syariah yakni :⁴

1. Saling bertanggung jawab

⁴ Karnaen A. Purwataatmadja, *Membumikan Ekonomi Islam Di Indonesia*, h. 234

2. Saling bekerjasama atau saling membantu
3. Saling melindungi penderitaan satu sama lain; dan
4. Menghindari unsur *garar*, *maisir* dan *riba*.

Terdapat beberapa solusi untuk menyasati agar bentuk usaha asuransi dapat terhindar dari unsur *garar*, *maisir* dan *riba*.⁵

1. *Garar (uncertainty)* atau ketidak pastian ada dua bentuk ;
 - a. Bentuk akad yang melandasi penutupan polis. Secara konvensional, kontrak atau perjanjian dalam asuransi jiwa dapat dikategorikan sebagai akad *tabaduli* atau akad pertukaran yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan. Secara harfiah dalam akad pertukaran harus jelas berapa yang dibayarkan dan berapa yang diterima. Keadaan ini menjadi rancu (*garar*) karena kita tahu berapa yang akan diterima (jumlah uang pertanggungan), akan tetapi tidak tahu berapa yang dibayarkan (jumlah uang premi) karena hanya Allah yang tahu kapan seseorang akan meninggal. Dalam konsep syariah keadaan ini akan lain karena akad yang digunakan adalah akad *takafuli* atau tolong menolong dan saling menjamin satu sama lainnya.

⁵ Gemala dewi, *Aspek-aspek hukum dan perasuransian syariah di Indonesia*, edisi revisi, h. 149

- b. Sumber dana pembayaran klaim dan keabsahan *syar'i* penerima uang klaim itu sendiri. Dalam konsep asuransi konvensional, peserta tidak mengetahui dari mana dana pertanggung jawaban yang diberikan perusahaan asuransi berasal. Peserta hanya tahu jumlah pembayaran klaim yang akan diterimanya. Dalam konsep *takaful*, setiap pembayaran premi sejak awal akan dibagi dua, masuk ke rekening pemegang polis dan satu lagi dimasukkan ke rekening khusus peserta yang harus di niatkan *tabarru'* atau derma untuk membantu saudaranya yang lain. Dengan kata lain, dana klaim dalam konsep *takaful* diambil dari dana *tabarru'* yang merupakan kumpulan dana *s}adaqah* yang diberikan oleh para peserta.
2. *Maisir (gambling)* artinya salah satu pihak yang untung namun di lain pihak mengalami kerugian. Unsur ini dalam asuransi konvensional terlihat apabila selama masa perjanjian peserta tidak mengalami musibah atau kecelakaan, maka peserta tidak berhak mendapatkan apa-apa termasuk premi yang disetornya. Sedangkan keuntungan diperoleh ketika peserta yang lain belum lama menjadi anggota menerima dana pembayaran klaim yang jauh lebih besar. Dalam konsep *takaful*, apabila peserta tidak mengalami kecelakaan atau musibah selama menjadi peserta, maka ia tetap berhak mendapatkan premi yang disetor kecuali dana yang dimasukkan dana *tabarru'*.

3. Unsur riba tercermin dalam cara perusahaan asuransi konvensional melakukan usaha dan investasi dimana meminjamkan dana premi yang terkumpul atas dasar bunga. Dalam konsep takaful dana premi yang terkumpul diinvestasikan dengan prinsip bagi hasil, terutama *mudharabah* atau *musyarakah*.

Sedangkan Dana Campuran ini diperoleh dari 3 macam investasi yaitu :⁶

- a. *Sukuk*
- b. Pasar modal
- c. Pasar *fix*/ pendapatan

Dari ketiga macam investasi tersebut diperoleh benar-benar secara syariah dan tidak terdapat unsur *garar*, *maisir*, dan *riba*. Dalam rangka menjaga kegiatan usaha bank syariah dan asuransi syariah agar senantiasa berjalan sesuai dengan nilai-nilai syariah, maka diperlukan suatu badan independen yang terdiri dari pakar syariah muamalah yang juga memiliki pengetahuan umum dibidang perbankan dan perasuransian. Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah suatu fungsi dalam organisasi syariah yang secara internal merupakan badan pengawas syariah, dan secara eksternal dapat menjaga serta meningkatkan kepercayaan masyarakat. Fungsi DPS dalam organisasi syariah adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai penasihat dan pemberi saran kepada Direksi, Pimpinan Kantor Cabang Syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan aspek syariah.

⁶ Internal PT Panin Life Cabang Syariah Surabaya

- b. Sebagai mediator antar lembaga syariah dan Dewan Syariah Nasional (DSN) dalam mengomunikasikan usul dan saran pengembangan produk dan jasa lembaga syariah yang memerlukan kajian dan fatwa dari DSN.
- c. Sebagai perwakilan DSN yang ditempatkan pada lembaga syariah. Kewajiban melapor pada DSN sekurang-kurangnya satu kali dalam setahun.

Perusahaan asuransi tersebut tidak lepas dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) sehingga produk yang dikeluarkan ataupun dana yang di investasikan harus sesuai dengan syariah, yakni salah satunya di *Jakarta Islam Index*. Sehingga dalam kerjasama terhadap aplikasi *Dirham Shield* ini aman dari unsur-unsur *garar, maisir dan riba*.

C. Transaksi *Dirham Shield*

Di dalam transaksi *Dirham Shield* ini sangatlah mudah sekali hanya mengisi formulir produk *Dirham Card*, dalam formulir *Dirham Card* tersebut terdapat kolom yang tersedia untuk produk *Dirham Shield*. Adapun dalam produk *Dirham Shield* ini pihak bank tidak memaksa para nasabah yang menggunakan produk *Dirham Card* untuk mengaplikasikan *Dirham Shield* tersebut, dari pihak bank hanya menawarkan dan menjelaskan fungsi dari *Dirham Shield* itu sendiri. Akan tetapi ketika para nasabah itu tertarik akan produk ini maka nasabah tersebut hanya menyontrenng kolom yang disediakan sebagai berikut :

Ya. Saya mengajukan permohonan mendapatkan *Dirham Shield*⁷ dan menyatakan bahwa saya berumur dibawah 65 tahunserta saat ini dalam keadaan sehat jasmani dan rohani. Dan saya menyetujui premi 0.41 % dari saldo tagihan setiap bulan di bebaskan pada kartu saya.

Tidak

Adapun persyaratan untuk menggunakan Dirham baik wirausaha ataupun swasta antara lain :

- a. Foto kopi akan pendirian (SIP atau TDUP)
- b. Foto kopi KTP
- c. Foto kopi lembar tagihan kartu kredit konvensional (3 bulan terakhir)
- d. Sedangkan untuk memperoleh *Dirham Card* antara lain :
 1. Nasabah mengajukan permohonan dengan mengisi formulir yang sudah disiapkan oleh bank atau lembaga pembiayaan.
 2. Nasabah melengkapi persyaratan yang telah disepakati dipersyaratkan sesuai dengan batas usia 21 tahun sampai dengan 65 tahun
 3. Pihak bank atau lembaga keuangan akan melakukan penelitian langsung ke alamat rumah atau kantor pemohon. Dengan tujuan meneliti kebenaran data yang sudah dibuat.

⁷ Ketentuan mengenai perlindungan asuransi, manfaat yang diberikan, pengajuan klaim dll, mengacu kepada ketentuan dalam polis yang diterbitkan oleh perusahaan asuransi yang bekerjasama dengan Bank Danamon.

4. Jika dianggap layak maka pihak bank atau lembaga pembiayaan akan menyetujui *Dirham Card* dan akan mengirimkan nasabah kartu yang sudah dicetak.

D. Pengalokasian Dana

Dalam pengalokasian dana terhadap aplikasi *Dirham Shield* ini tidak terlalu di bahas terlalu dalam karena kerjasama tersebut dengan PT Panin Life Cabang Syariah para pengguna kartu kredit *Dirham Card* hanya membayar premi 0.41 % dari tanggungan yang dibebankan. Disamping para pengguna membayar sewa dari *Dirham Card* tersebut.

Contoh model kartu yaitu besarnya limit antara lain:

Gold 1 : Rp. 10.000.000

Gold 2 : Rp. 20.000.000

Gold 3 : Rp. 30.000.000

Dari macam-macam kartu diatas alokasi dana untuk *Dirham Shield* 0,41% X Gold 1 Rp 10.000.000 maka premi yang harus dibayar Rp 41.000,-

Adapun nasabah Bank Danamon yang menggunakan *Dirham Card Gold 1* biaya yang harus dibayarkan sejumlah. Biaya sewa *Dirham Card* ditambah jumlah tanggungan dan ditambahkan dengan jumlah premi yang dibayarkan

$$\text{Rp. } 325.000 + \text{Rp. } 10.000.000 + \text{Rp. } 41.000 = \text{Rp. } 10.366.000,-$$

E. Pembagian Hasil

Dalam pembagian hasil kerjasama bilateral antara Bank Danamon Syariah dengan PT Panin Life Cabang Syariah tidak dibagi dengan prosentase akan tetapi dari kedua belah pihak hanyalah berbagi keuntungan sehingga dalam kerjasama tersebut akan tercipta hubungan harmonis dan terbina suasana yang baik karena kedua belah pihak merupakan lembaga yang mempunyai banyak penghargaan. Dan keuntungan yang diperoleh oleh bank antara lain bank tidak akan menderita/ mendapatkan kerugian dari para pengguna *Dirham Card* yang mengalami kecelakaan dan tidak bisa membayar sejumlah tagihan dari pengguna, sehingga perusahaan asuransi tersebut membayar sejumlah tagihan yang masih belum dilunasi.

Sedangkan keuntungan dari PT Panin Life Cabang Syariah tersebut adalah dana yang dibayarkan oleh pengguna *Dirham Card* sebesar 0,41% dari tanggungan yang dibayar di investasikan di perusahaan Asuransi PT Panin Life Cabang Syariah.