

# **PRODUK DAN KONSEP PEMASARAN BANK SYARIAH**



## **SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**IKE PUSPITASARI**

**NIM. 1711140047**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
BENGKULU, 2021 M/1443 H**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

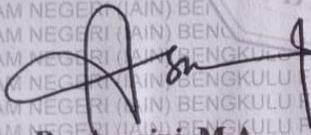
Skripsi yang ditulis oleh Ike Puspitasari NIM. 1711140047 dengan Judul "Produk dan Konsep Pemasaran Bank Syariah", Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Pembimbing I dan Pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munafasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 26 Juli 2021 M

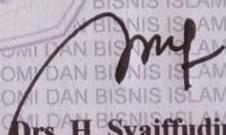
16 Zulhijah 1442 H

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Asnaini, M.A.

NIP.197304121998032001

  
Drs. H. Syaiffudin, M.M.

NIP.196204081989031008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51171-51172-53879-, Faksimili (0736) 51171-51172

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul **“Produk dan Konsep Pemasaran Bank Syariah”** oleh **Ike Puspitasari, NIM. 1711140047**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Selasa  
Tanggal : 07 September 2021 M/ 29 Muharram 1443 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 17 September 2021 M  
10 Safar 1443 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

**Ketua**

**Drs. M. Syakroni, M.Ag**  
NIP. 195707061987031003  
**Penguji I**

**Drs. M. Syakroni, M.Ag**  
NIP. 195707061987031003

**Sekretaris**

**Drs. H. Syaifuddin, MM**  
NIP. 196204081989031008  
**Penguji II**

**Badaruddin Nurhab, M.M**  
NIP. 198508072015031005



**Dr. Aspaini, M.A**

NIP. 197304121998032003

## SURAT PERNYATAAN KEASALIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Produk dan konsep Pemasaran bank Syariah”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran, dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam Skripsi ini tidak terdapat hasil atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 19 Agustus 2021 M

10 Muharam 1443 H



Menyatakan,

*Jade*  
uspitasari

NIM: 1711140047

## **MOTTO**

*Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya  
(QS. Al-Baqarah : 286)*

*Jangan pernah menyerah meskipun banyak kegagalan yang kamu lalui  
(Ike Puspitasari)*

*Cukuplah Allah menjadi Penolong kami dan Allah adalah sebaik-baiknya Pelindung  
(QS. Al Imran :73)*

*Jangan bandingkan prosesmu dengan orang lain, karena setiap manusia mempunyai prosesnya masing-masing  
(Ike Puspitasari)*

*Setinggi apapun kesuksesan yang kamu raih, jangan pernah lupakan bahwa kamu bukan apa-apa tanpa pertolongan Allah  
(Ike Puspitasari)*

*Tetaplah berjalan perlahan meskipun banyak kerikil tajam, karena jika kamu berhenti kamu tidak akan pernah tau kesuksesan apa yang sedang menunggumu di ujung jalan  
(Ike Puspitasari)*

*Jadikan kegagalan hari ini, untuk kesuksesan dilain hari  
(Ike Puspitasari)*

## **PERSEMBAHAN**

Dengan segala kerendahan hati mengucapkan Alhamdulillah dan penuh rasa syukur kepada Allah SWT untuk segala nikmat dan kekuatan yang telah diberikan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan buku ini, sehingga dengan Rahmat-Nya karya ini dapat diselesaikan. Buku ini penulis persembahkan sebagai tanda cinta kasih, tanggung jawab dan hormat tak terhingga kepada :

1. Orang tuaku tercinta, ayahanda Nudia Hadi dan ibunda Nurila Wati, karena kalian hidup terasa begitu mudah penuh cinta dan kebahagiaan. Terimakasih telah membesarkan ku, merawat serta mendidikku dengan penuh kesabaran dan keikhlasan, berjuang untuk masa depanku dan senantiasa mendoakan ku, selalu sabar dalam memberi arahan dan motivasi agar aku tetap semangat. Hingga akhirnya aku bisa menyelesaikan buku ini.
2. Untuk Bapak dan Ibu dosenku yang baik, izinkan aku untuk mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada mu, karena telah bersedia mengantar dan membimbingku untuk mendapatkan gelar sarjana dan dapat menyelesaikan tugas ini dengan baik, semoga apapun hal baik yang engkau berikan kepadaku akan kembali lagi kepada mu.

3. Untuk teman-teman kost, teman-teman seperjuangan dan juga untuk orang-orang sekitar ku yang telah banyak memberikan ku semangat, motivasi dan dukungan sehingga aku bisa menyelesaikan buku ini dengan baik dan tepat waktu.
4. Almamater ku IAIN Bengkulu
5. Semua pihak yang telah banyak memberikan bantuan dan arahan dalam penyusunan dan penulisan buku ini dari awal sampai akhir.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat dalam penulisan ini, oleh karena itu penulis meminta kritik dan masukan demi kesempurnaan penulisan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat bagi kita semua.

## **ABSTRAK**

Produk Dan Konsep Pemasaran Bank Syariah

Oleh Ike Puspitsari Nim. 1711140047

### **Abstrak :**

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya. Pada sistem operasi bank syariah pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Rumusan akad diatas mengindikasikan bahwa perjanjian merupakan perjanjian kedua belah pihak untuk mengikatkan diri tentang perbuatan yang akan dilakukan dalam suatu hal yang khusus.

Kata Kunci : *Produk, Pemasaran, Bank Syariah*

## **ABSTRACT**

Islamic Bank Products and Marketing Concepts

Oleh Ike Puspitsari Nim. 1711140047

### **Abstract :**

Bank is a business entity that collects from the public in the form of savings and distributes it to the public in the form of credit and/or other forms in order to improve the people's standard of living. In general, what is meant by sharia bank is a financial institution whose main business is providing credit and other services in payment traffic and money circulation which operates in accordance with sharia principles. Therefore, the bank's business will always be related to the issue of money as its main merchandise. In the operating system of Islamic banks, the owner of the funds invests their money in the bank not with the motive of getting interest, but in order to get profit sharing. Based on the description described above, it can be concluded that the formulation of the contract above indicates that the agreement is an agreement by both parties to bind themselves about the actions to be carried out in a special case.

Keywords: Product, Marketing, Islamic Bank

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan buku yang berjudul : “Produk dan Konsep Pemasaran Bank Syariah”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan buku ini bertujuan untuk mengetahui apa saja produk-produk bank syariah dan bagaimana konsep dasar dari pemasaran bank syariah dalam kalangan masyarakat luas. Sebagai untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Dalam proses penyusunan buku ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini ijin penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain M.P.d, selaku Plt. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, M.A, selaku Pembimbing 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

3. Drs. H. Syaiffudin, M.M ,selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran
4. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan kesuksesan penulis.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
7. Semua pihak yang telah membantu penulisan buku ini.  
Dalam penyusunan buku ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 19 Agustus 2021

10 Muharam 1443 H

Penulis,

Ike Puspitasari

NIM. 1711140047

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
ABSTRAK .....	viii
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penulisan .....	5
D. Kegunaan Penulisan .....	5
E. Metode penulisan .....	7
F. Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II AKAD-AKAD DALAM BANK SYARIAH</b>	
A. Antara Akad dengan Wa’ad .....	8
1. Akad .....	8
2. Wa’ad .....	10
B. <i>Tabarru’</i> Dengan <i>Tijarah</i> .....	12
1. Akad <i>Tabarru’</i> .....	12

2. Tijarah.....	20
<b>BAB III PRODUK DAN JASA PERBANKAN SYARIAH</b>	
A. PENGHIMPUNAN DANA .....	26
1. Prinsip Al-Wadi'ah.....	26
2. Prinsip Mudharabah .....	29
B. PEMBIAYAAN DANA KEPADA MASYARAKAT .....	38
1. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Jual-beli .....	38
2. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Sewa-menyewa .....	42
3. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil .....	44
4. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Pinjam Meminjam Yang Bersifat Social.....	47
C. PRODUK JASA.....	48
1. <i>Wakalah</i> .....	48
2. <i>Kafalah</i> .....	51
3. <i>Hawalah</i> .....	57
4. <i>Rahn</i> .....	61
5. <i>Sharf</i> .....	64
<b>BAB IV KEUNTUNGAN DAN RESIKO BANK SYARIAH</b>	
A. Sumber-sumber Dana Bank Syariah.....	66

1. Dana Yang Bersumber dari Bank itu Sendiri .....	67
2. Dana Yang Berasal dari Masyarakat Luas ...	69
3. Dana Yang Bersumber dari Lembaga Lainnya. ....	69
B. Penggunaan Dana Bank Syariah .....	69
C. Alokasi Pendapatan Bank Syariah .....	71
D. Konsep Pemasaran Syariah .....	72
E. Resiko-Resiko Bank Syariah .....	73
<b>BAB V KONSEP DASAR PEMASARAN SYARIAH</b>	
A. Defenisi Ekonomi Islam .....	76
B. Defenisi Pemasaran.....	77
C. Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	79
D. Koonsep Pemasaran Syariah.....	80
E. Nilai-Nilai Pemasaran Syariah.....	81
F. Perbandingan Pemasaran Syariah Dan Pemasaran konsvensional.....	82
<b>BAB VI PENUTUP</b>	
1. Kesimpulan .....	84
2. Saran .....	85
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Pengesahan Judul
- Lampiran 2 Surat Pununjukkan Pembimbing
- Lampiran 3 Lembar Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 4 Lembar Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 5 Surat Proses Penerbitan Buku
- Lampiran 6 Bukti Plagiat
- Lampiran 7 Saran Penguji 1
- Lampiran 8 Saran Penguji 2
- Lampiran 9 Cover Buku dan ISBN

# **BAB I**

## **PENDHULUAN**

### A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Dana dari masyarakat yang disimpan dalam bentuk rekening giro, deposito, dan/atau tabungan kemudian dihimpun dan dikelola bank. Simpanan yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank tersebut kemudian disalurkan oleh bank dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana.

Dari pengertian dan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi bank adalah sebagai lembaga perantara (*Intermediary institution*) yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Selanjutnya yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serata cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Jadi bank syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Sebagaimana telah ditegaskan dalam penjelasan umum UU Perbankan Syariah bahwa kegiatan usaha yang tidak

bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *riba*, *maishir*, *gharar*, *haram* dan *dzalim*.

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya. Pada sistem operasi bank syariah pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan (misalnya modal usaha) dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan.

Pembiayaan dalam perbankan syariah tidak bersifat menjual uang yang mengandalkan pendapatan bunga atas pokok pinjaman yang diinvestasikan, tetapi dari pembagian laba yang diperoleh pengusaha. Pendekatan bank syariah mirip dengan *investment banking*, dimana secara garis besar produk adalah *mudharabah (trust financing)* dan *musyarakah (partnership financing)*, sedangkan yang bersifat investasi diimplementasikan dalam bentuk *murabahah* (jual beli).

Secara garis besar, pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu: 1. Produk Penyaluran Dana, 2. Produk Penghimpunan Dana, 3. Produk Jasa.

Dalam bentuk praktik dilapangan, disamping menyediakan modal yang dibutuhkan masyarakat kecil untuk membeli barang-barang modal (alat kerja), modal kerja operasional, dan faktor lain yang dibutuhkan untuk membangun satu unit bisnis kecil, bank syariah idealnya juga harus memberikan pedampingan manajerial, seperti aspek pemasaran keuangan dan produksi bahkan sampai memfasilitasi jaringan pemasaran (tata niaga) yang lebih efisien yang menguntungkan usaha kecil menengah. Dengan demikian, bank syariah menjadi partner usaha dalam lingkup yang lebih luas dan terintegrasi.

Pemasaran merupakan bagian yang sangat penting dalam perusahaan, bagian pemasaran mempunyai tanggung jawab untuk mempengaruhi konsumen ke dalam suatu rangkaian kegiatan yang terkoordinir. Kegiatan pemasaran dilakukan melalui sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian. Proses tersebut merupakan fungsi dari manajemen dalam kegiatan pemasaran untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Konsep pemasaran syariah dalam islam adalah bentuk muamalah yang dibenarkan dalam islam,

sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal terlarang oleh ketentuan syariah. menurut Kertajaya (Kertajaya dan Sula, 2006:28), Syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* dari suatu isolator kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam islam.

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang erorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting dengan meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Pemasaran memainkan peranan sangat penting dalam pariwisata karena pelanggan jarang melihat, merasa atau mencoba produk yang akan dibelinya. Untuk dapat menilai suatu produk seseorang harus bepergian ketempat tujuan.

Konsep pemasaran (*marketing concept*) beranggapan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan, keinginan pasar sasaran, serta memberikan kepuasan kepada

konsumen yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing.

B. Rumusan Masalah

1. Apa saja produk-produk bank syariah?
2. Bagaimana strategi pengembangan produk bank syariah?
3. Bagaimana konsep dasar pemasaran syariah?

C. Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui produk-produk bank syariah
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan produk bank syariah
3. Untuk mengetahui konsep dasar pemasaran syariah

D. Kegunaan Penulisan

Skripsi ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, baik secara teoritis maupun praktis:

1. Kegunaan Teoritis

Skripsi ini diharapkan dapat menambah wawasan atau pemahaman tentang bank syariah beserta akad dan produk-produk yang ada pada bank syariah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Skripsi ini diharapkan dapat menjadi sarana yang bermanfaat dalam dalam

mengimplementasikan pengetahuan penulis tentang produk-produk dan konsep pemasaran bank syariah.

b. Bagi Pembaca

Skripsi ini akan memberikan manfaat bagi pembaca agar sama-sama dapat memahami apa saja yang terdapat pada bank syariah dan bagaimana penerapan konsep pemasaran bank syariah dalam masyarakat luas

E. Metode penulisan

Data dan informasi yang mendukung penulisan menggunakan sumber data skunder. Data skunder adalah suatu data yang dieproleh dari pihak lain, dapat diperleh dengan melakukan penelusuran pustaka, pencarian sumber data yang relavan dan pencarian data melalui internet. Data dan informasi yang digunakan yaitu data skripsi, media elektronik dan beberapa pustaka yang relavan adapun tehnik pengumpulan data yang dilakukan.

1. Sebeblum analisis data dilakukan terlebih dahulu dilakukan studi pustaka yang menjadi bahan pertimbangan dan tambahan untuk penulis
2. Untuk melakukan pembahasan analisis dan sistesis data-data yang diperoleh, diperlukan data refrensi yang digunakan sebagai acuan, dimana data tersebut

dapat dikembangkan untuk dapat mencari kesatuan materi hingga diperoleh suatu solusi dan kesimpulan

#### E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam tugas akhir ini, disusun sebagai berikut:

##### Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan serta sistematika penulisan.

##### Bab II Akad-Akad Dalam Bank Syariah

Bab ini berisi gambaran tentang akad-akad yang ada dalam bank syariah.

##### Bab III Produk Dan Jasa Perbankan Syariah

Bab ini berisi gambaran tentang produk-produk dan jasa pada perbankan syariah.

##### Bab IV Keuntungan Dan Resiko Bank Syariah

Bab ini berisi gambaran tentang keuntungan dan berbagai resiko bank syariah.

##### Bab V Konsep Dasar Pemasaran Bank Syariah

Bab ini gambaran tentang bagaimana konsep pemasaran dalam bank syariah.

##### Bab VI Penutup

Pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran dari semua pembahasan yang telah di uraikan.

## BAB II

### AKAD-AKAD DALAM BANK SYARIAH

#### A. Antara Akad Dengan *Wa'ad*

##### 1. Akad

Akad sebagai salah satu cara untuk memperoleh harta dalam syariat islam yang banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Akad merupakan cara yang diridhai Allah dan harus ditegakkan isinya. Al-Qur'an surah *Al-Maidah* (5) ayat 1 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ  
إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا  
يُرِيدُ

##### **Artinya:**

*Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki. (Q.S. Al-Maidah ayat : 1)*

Kata akad berasal adari bahasa arab al-aqdu dalam bentuk jamak disebut al-aquud yang berarti ikatan atau simpul tali. Menurut para ulama fiqh, kata akad didefinisikan sebagai hubungan antara ijab dan

qabul sesuai dengan kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum atau objek perikatan. Rumusan akad diatas mengindikasikan bahwa perjanjian harus merupakan perjanjian kedua belah pihak untuk mengikatkan diri tentang perbuatan yang akan dilakukan dalam suatu hal yang khusus. Akad ini diwujudkan *pertama*, dalam ijab dan kabul. *Kedua*, sesuai kehendak dan syariat. *Ketiga*, adanya akibat hukum pada objek perikatan.

Adapun syarat sahnya akad sebagai berikut

- a. *Al-Aqin* atau pihak-pihak yang bertekad adalah orang, persekutuan, atau badan usaha yang memiliki kecakapan dalam melakukan perbuatan hukum.
- b. *Sighat* atau perbutan yang menunjukkan terjadinya akad berupa ijab dan kabul.
- c. *Al-Ma'qud alaih* atau objek akad. Objek akad adalah amwal atau jasa yang dihalalkan, yang dibutuhkan masing-masing pihak.
- d. Tujuan pokok akad. Tujuan itu jelas dan di akui syara' dan tujuan akad terkait erat dengan berbagai bentuk yang dilakukan.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Haqiqi Rafsanjani, *Akad Tabarru' Dalam Transaksi Bisnis*, Universitas Muhammadiyah Surabaya, Jurnal Perbankan Syariah, Vol.1 No.1 Mei 2016.

## 2. *Wa'ad* (Janji)

Secara etimologis *wa'ad* memiliki arti di antaranya adalah *hadda* yang berarti ancaman (*al-wa'id*) dan *takhawawafa* (menakut-nakuti). Dari segi cakupannya, *al-wa'ad* mencakup perbuatan baik dan buruk meskipun pada umumnya janji digunakan untuk melakukan perbuatan baik.<sup>2</sup>

*Wa'ad* adalah janji antara satu pihak kepada pihak lainnya, sementara akad adalah kontrak antara dua belah pihak. *Wa'ad* hanya mengikat satu pihak, yakni pihak yang diberi janji berkewajiban untuk melaksanakan kewajibannya, sedangkan yang diberi janji tidak memikul kewajiban terhadap pihak lainnya. Dalam *wa'ad*, *terms* dan *condition*-nya belum ditetapkan secara rinci dan spesifik atau belum *well defined*. Bila pihak yang berjanji tidak dapat memenuhi janjinya, maka sanksi yang diterima merupakan sangsi moral.<sup>3</sup>

Dapat disimpulkan perbedaan antara Akad dan *Wa'ad* antara lain:

### a. Akad

---

<sup>2</sup>Panji Adam Agus Putra, *Konsep Wa'ad dan Implementasinya dalam Fatwah Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia*, Fakultas Syariah Universitas Islam Bandung, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, Vol.2 No.2 Juli 2018

<sup>3</sup>Nurul Ichsan, *Akad Bank Syariah*, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum, Vol.50 No.2 Desember 2016.

1. Kontrak antara dua belah pihak
2. Mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu.
3. *Terms and condition*-nya sudah ditetapkan secara rinci dan spesifik (sudah *well-defined*)
4. Bila salah satu atau kedua pihak yang terikat dalam kontrak itu tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka ia/mereka menerima sanksi seperti yang sudah di sepakati dalam akad.

*b. Wa'ad (Janji)*

1. Janji antara satu pihak kepada pihak lainnya.
2. Mengikat satu pihak yakni pihak yang memberi janji berkewajiban untuk melaksanakan kewajibannya.
3. *Terms and condition*-nya belum ditetapkan secara rinci dan spesifik (belum *well-defined*).
4. pihak yang berjanji tidak dapat memenuhi janjinya maka sanksi yang diterimanya berupa sanksi moral.

**B. Tabarru' dengan Tijarah**

1. Akad *Tabarru'* ( Akad Hibah)

Akad *tabarru'* (*gratuitus contract*) adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *not-profit transaction* (transaksi nirlaba), transaksi ini pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersil. Akad *tabarru'* dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan, (*tabarru'* berasal dari kata *birr* dalam bahasa arab, yang artinya kebaikan). Dalam akad *tabarru'*, pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apa pun kepada pihak lainnya. Imbalan dari akad *tabarru'* adalah dari Allah Swt, bukan dari manusia. Namun demikian, pihak yang *berbuat* kebaikan tersebut boleh minta kepada *counterpart*-nya untuk sekedar menutupi biaya (*cover the cost*) yang dikeluarkan untuk dapat melakukan akad *tabarru'* tersebut. Namun ia tidak boleh sedikitpun mengambil laba dari akad *tabarru'* itu. Contoh akad-akad *tabarru'* adalah *qard*, *rahn*, *hawallah*, *wakallah*, *kafallah*, *wadi'ah*, *hibah*, sedekah dan lain sebagainya.<sup>4</sup>

Pada hakikatnya akad *Tabarru'* adalah akad melakukan kebaikan yang mengharapkan balasan dari Allah Swt semata. Itu sebabnya akad ini tidak bertujuan untuk mencari keuntungan komersil.

---

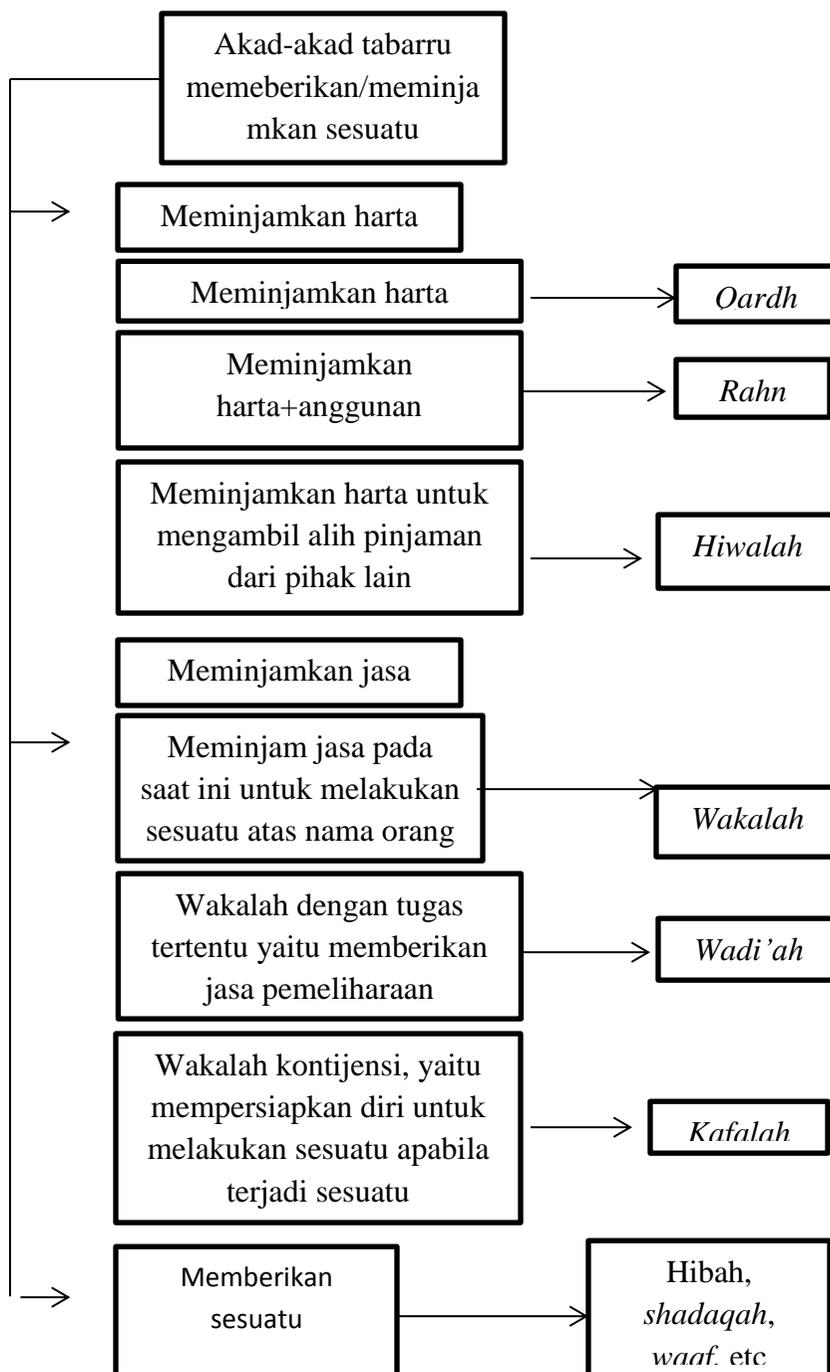
<sup>4</sup>Darmawati H, *Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*, Fakultas Usuludin dan Filsafat, Sulesana Vol.12 No.2 Tahun 2018.

Konsekuensi logisnya bila akad *tabarru'* dengan mengambil keuntungan mengambil komersil, maka ia buka akad *tabarru'* ia akan menjadi akad *tijarah*.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>Adiwarman A. Karim. *Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Depok:Rajagrafindo Persada, 2014), h. 65 – 72.

Gambar 2.1  
Akad Dalam Bank Syariah



Bila akadnya adalah meminjamkan sesuatu maka objek pinjamannya dapat berupa uang (*lending*) atau jasa kita (*lending yourself*). Dengan demikian, kita mempunyai 3 (tiga) bentuk umum akad *tabarru*, yakni:<sup>6</sup>

a. Meminjamkan uang (*lending*)

Akad meminjamkan uang ini ada beberapa macam lagi jenisnya setidaknya ada 3 jenis yakni sebagai berikut:

- a) *Qard*, bila pinjaman ini diberikan tanpa mensyaratkan apapun, selain mengembalikan pinjaman tersebut setelah jangka waktu tertentu, maka bentuk pinjaman uang seperti ini disebut.
- b) *Rahn*, selanjutnya jika dalam meminjamkan uang ini si pemberi pinjaman mensyaratkan suatu pinjaman dalam bentuk dan jumlah tertentu, maka bentuk pemberian pinjaman seperti ini disebut dengan.
- c) *Hiwalah*, bentuk pemberian pinjaman uang, di mana tujuannya adalah untuk mengambil alih piutang dari pihak lain. Bentuk pemberian pinjaman uang dengan maksud seperti ini disebut.<sup>7</sup>

Jadi ada tiga bentuk akad meminjamkan uang yakni, *Qard*, *Rahn*, dan *Hiwalah*.

---

<sup>6</sup>*Ibid*

<sup>7</sup>*Ibid*

b. Meminjamkan jasa kita (*lending yourself*)

Seperti akad meminjamkan uang, akad meminjamkan jasa juga terbagi menjadi 3 jenis. Bila kita meminjamkan “diri kita” (yakni, jasa keahlian/keterampilan dan sebagainya).

a) *wakalah*. Ialah melakukan sesuatu atas nama orang yang kita bantu tersebut, sebenarnya kita menjadi wakil orang itu. Itu sebabnya akad ini diberi nama *wakalah*.

b) *wadi'ah* adalah apabila akad *wakalah* ini kita rinci tugasnya, yakni bila kita menawarkan jasa kita untuk menjadi wali seseorang, dengan tugas menyediakan jasa *cotody* (penitipan, pemeliharaan) bentuk pinjaman jasa seperti ini disebut akad *wadi'ah*.

c) *Kafalah*, Adalah variasi lain dari akad *wakalah*, yakni *contigent wakalah* (*wakalah* bersyarat). Dalam hal ini, maka kita bersedia memberikan jasa kita untuk melakukan sesuatu atas nama orang lain, “*jika terpenuhi kondisinya atau jika sesuatu terjadi*. Misalkan, seseorang dosen menyatakan kepada asistennya demikain: *anda adalah asisten saya, tugas anda adalah menggantikan saya mengajar bila saya berhalangan.*”

Dalam kasus ini, yang terjadi adalah *wakalah* bersyarat. Asisten hanya bertugas mengajar (yakni melakukan sesuatu atas nama dosen) bila dosen berhalangan (yakni bila terpenuhi kondisinya, jika sesuatu terjadi) jadi asisten ini tidak otomatis menjadi wakil dosen. *Wakalah* bersyarat ini dalam terminology fiqih disebut sebagai akad *kafalah*. Dengan demikian ada 3 (tiga) akad meminjamkan jasa yakni *wakalah*, *wadi'ah*, dan *kafalah*.<sup>8</sup>

c. Memberikan sesuatu (*giving something*)

Yang termasuk dalam golongan ini adalah akad-akad sebagai berikut *hibah*, *waqf*, *shadaqah*, *hadiah*, dan lain-lain. Dalam semua akad-akad tersebut, si pelaku memberikan sesuatu kepada orang lain. Bila penggunaannya untuk kepentingan umum dan agama, akadnya dinamakan *waqf*.<sup>9</sup>

Begitu akad *tabarru* sudah disepakati, maka akad tersebut tidak boleh di ubah menjadi akad *tijarah* (yakni akad komersil, yang akan segera kita bahas) kecuali ada kesepakatan dari kedua belah pihak untuk mengikatkan diri dalam akad *tijarah* tersebut. Misalkan bank setuju untuk menerima

---

<sup>8</sup>*Ibid*

<sup>9</sup>*Ibid*

titipan mobil dari nasabahnya (akad *wadi'ah*, dengan demikian bank melakukan akad *tabarru*) maka bank tersebut dalam perjalanan kontrak tersebut tidak boleh mengubah akad tersebut menjadi akad *tijarah* dengan mengambil keuntungan dari jasa wadiah tersebut.

Transaksi model ini pada prinsipnya bukan untuk mencari keuntungan komersil akan tetapi lebih menekankan pada prinsip tolong menolong dalam kebaikan (*ta'awanu alal birri wattaqwa*). Dalam akad ini pihak yang berbuat kebaikan (dalam hal ini pihak bank) tidak mensyaratkan keuntungan apa-apa. Namun demikian pihak bank itu di bolehkan meminta biaya administrasi untuk menutupi (*cover the cost*) kepada nasabah (*counter-par*) tetapi tidak boleh mengambil laba dari akad ini.<sup>10</sup>

Akad *tabarru'* ini adalah akad-akad yang mencari keuntungan akhirat, karena itu bukan akad bisnis. Jadi, akad ini tidak dapat digunakan untuk tujuan-tujuan komersil. Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang bertujuan untuk mendapatkan laba tidak dapat mengandalkan akad-akad *tabarru* untuk mendapatkan laba. Bila tujuan kita adalah mendapatkan laba, gunakanlah akad-akad yang

---

<sup>10</sup>Nurul Ichsan, *Akad Bank Syariah*, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum, Vol.50 No.2 Desember 2016.

bersifat komersil, yakni akad *tijarah*. Namun demikian, bukan berarti akad *tabarru* sama sekali tidak dapat digunakan dalam kegiatan komersil bahkan pada kenyataannya, penggunaan akad *tabarru* sering vital dalam transaksi komersil, karena akad *tabarru* ini dapat digunakan untuk menjembatani atau memperlancar akad *tijarah*.<sup>11</sup>

## 2. *Tijarah*

Berbeda dengan akad *tabarru* maka akad *tijarah*/mu'awadah adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad ini dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil. Contoh akad *tijarah* adalah akad-akad investasi, jual beli, sewa- menyewa.

Kemudian, berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperolehnya, akad *tijarah* pun dapat kita bagi menjadi dua kelompok besar, yakni:

### a. *Natural Certainty Contracts* (NCC)

NCC adalah suatu jenis kontrak atau transaksi dalam bisnis yang memiliki kepastian keuntungan dan pendapatannya baik dari segi jumlah dan waktu penyerahannya. Dalam NCC kedua belah pihak saling memerlukan asset yang dimilikinya, karena objek pertukarannya (baik barang maupun

---

<sup>11</sup>*ibid*

jasa) pun harus ditetapkan diawal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*place*) dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Jadi kontrak-kontrak ini secara “*sunnatullah*” (*by their of nature*) menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Yang termasuk dalam kategori ini adalah akad jual-beli, upah-mengupah dan sewa.<sup>12</sup> Berikut ini akan dijelaskan yang termasuk *Natural Certainty Contracts*:

1) Al-murabahah (jual-beli dengan pembayaran tangguh), Al-murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan keuntungan penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan ia menentukan suatu tingkat keuntungan (*margin*) sebagai tambahannya, murabaha suatu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi *mua'malah tijariyah* (interaksi bisnis).

Dalam transaksi Al-murabahah harus dipenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

a) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah

---

<sup>12</sup>Nofinawati, *Akad dan Produk Perbankan Syariah*, Fitrah Vol.8, No.2, Juli-Desember 2014

- b) Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan
  - c) Kontrak harus bebas dari riba
  - d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat atas barang setelah pembelian
  - e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.
- 2) Salam (pesanan barang dengan pembayaran dimuka). Salam, berarti pemesanan barang dengan persyaratan yang telah ditentukan dan diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan sebelum barang diterima. Dalam transaksi salam harus memenuhi lima (5) rukun yang mensyaratkan harus ada pembeli, penjual, modal (uang), barang dan ucapan (sighat).

Salam berbeda dengan ijon sebab pada ijon, barang yang dibeli tidak di ukur dan ditimbang secara jelas dan spesifik, dan penetapan harga beli sangat tergantung kepada keputusan si tengkulak yang mempunyai posisi lebih kuat. Misalnya kepada Bulog, Pedagang Pasar Iduk, atau Grosir. Penjual kembali kepada

pembeli kedua ini dikenal dengan istilah “salam parallel”.

- 3) *Ba'i Al-listisna*, (jual-beli berdasarkan pesanan).  
Transaksi *Ba'i Al-listisna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang melalui pesanan, pembuat barang berkewajiban memenuhi pesanan pembeli sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati. Pembayaran dapat dilakukan dimuka, melalui cicilan atau ditangguhkan sampai batas waktu yang telah ditentukan.
- 4) *Al-ijarah (sewa/lesing) Al-ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership*) atas barang itu sendiri dalam perkembangannya kontrak *Al-ijarah* dapat pula dipadukan dengan kontrak jual-beli yang dikenal dengan istilah “sewa-beli” yang artinya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang oleh si penyewa pada akhir periode penyewaan.

Dalam aplikasi *Al-ijarah* dapat diaplikasikan dalam bentuk *oprating lease* maupun *financial lease*, namun pada umumnya

lembaga keuangan biasanya menggunakan *Al-ijarah* dalam bentuk sewa-beli karena lebih sederhana dari sisi pembukuan, dan lembaga keuangan tidak direpotkan untuk pemeliharaan asset, baik saat leasing maupun sesudahnya.<sup>13</sup>

b. *Natural Uncertainly Contracts* ( NUC)

Dalam NUC, pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya (baik *real asset* maupun *financial asset*) menjadi satu kesatuan dan kemudian menanggung resiko bersama oleh masing-masing pihak. Karena itu kontrak ini tidak memberikan kepastian (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*)-nya. Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi kontrak investasi ini secara “*sunnatullah*” (*by their nature*) tidak menawarkan return yang tetap dan pasti. Jadi sifatnya tidak “*fixed and predetermined*”.<sup>14</sup>

Dalam akad jenis ini, pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya menjadi satu kesatuan, dan kemudian menanggung resiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan, jadi

---

<sup>13</sup>Darmawati H, *Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*, Fakultas Usuludin dan Filsafat, Sulesana Vol.12 No.2 Tahun 2018.

<sup>14</sup>Nofinawati, *Akad dan Produk Perbankan Syariah*, Fitrah Vol.8, No.2, Juli-Desember 2014

keuntungan dan kerugian ditanggung bersama *Natural Uncertainly Contracts* dapat juga disebut teori campuran (*deteori of venture*).

Contoh-contoh *Natural Uncertainly Contracts* adalah:

- 1) *Musyarakah* (kerjasama modal) adalah akad kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dan masing masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *Musyarakah* dapat dibag menjadi lima bagian (*wujuh, inan, abdan, muafadah, dan mudharabah*).
  - a) *Syirkah muwafadah*, adalah para pihak yang berserikat mencampurkan modal dan jumlah yang sama yakni Rp. X dicampur dengan Rp. X.
  - b) *Syirkah Inan*, para pihak yang berserikat mencampurkan modal dalam jumlah tidak sama, misalnya Rp. X dicampur dengan Rp.Y.
  - c) *Syirkah Wujuh*, terjadi percampuran antara modal atau reputasi/nama baik seseorang.
  - d) *Syirkah Abdan*, ini tidak terjadi percampuran uang, akan tetapi terjadi

percampuran keahlian/keterampilan dari pihak-pihak yang berserikat.

e) *Syirkah mudharabah*, dalam syirkah ini terjadi percampuran antara modal dengan jasa keterampilan/keahlian dari pihak-pihak yang berserikat.

2) *Muzara'ah* adalah akad persekutuan dalam bidang pertanian, bentuk akad *Muzara'ah* adalah adanya ketidakpastian pembayaran upah, karena pekerja akan dibayar dengan hasil pertanian yang belum tentu adanya atau tidak pasti jumlahnya.

3) *Musaqah*, adalah akad kerjasama atau perikatan dalam bidang pertanian dalam bentuk buah atau hasilnya. Satu pihak memiliki pohonnya sedangkan pihak lain mengerjakannya. Jadi buahnya dibagi diantara mereka berdasarkan perbandingan yang telah disepakati.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>Darmawati H, *Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*, Fakultas Usuludin dan Filsafat, Sulesana Vol.12 No.2 Tahun 2018.

### **BAB III**

## **PRODUK DAN JASA PERBANKAN SYARIAH**

#### **A. PENGHIMPUNAN DANA**

Bank memainkan peran penting dalam kehidupan ekonomi modern, dan pada banyak negara mempunyai aturan Undang-Undang, dan struktur yang lengkap dan komprehensif dimana bank dijadikan media efektif dalam membangkitkan kehidupan sosial ekonomi negeri tersebut. Sebagaimana diketahui, bank mempunyai kegiatan menarik, tabungan, dan deposito sehingga ia mempunyai kemampuan keuangan untuk melakukan investasi. Sebagaimana pada lembaga bank secara umum, dalam penghimpunan dana bank syariah mempraktikkan produk tabungan dan giro (*saving and current account*) dan deposito (*invest account*).

Dalam kedua produk tersebut, akad dasar yang paling dikembangkan adalah *wadi'ah* dan *mudharabah*. Oleh karenanya perlu dijelaskan secara teoritis kedua akad tersebut.<sup>16</sup> Secara umum, dapat diuraikan bahwa diantara produk- produk bank syariah tersebut adalah:

##### 1. Prinsip *Al-Wadiah*

###### a. Pengertian

---

<sup>16</sup> Ahmad Dahlan. *Bank Syariah*.(2018), hlm. 124.

Istilah *wadi'ah* berasal dari kata *wada'a* yang berarti meninggalkan atau menitipkan sesuatu pada seseorang untuk dipelihara. Para ahli fiqih *wadi'ah* hanyalah amanah tidak dengan dipertanggungkan. *Wadiah* atau dikenal dengan nama titipan atau simpanan, merupakan titipan murni dari suatu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila sipenitip menghendaki.

Harta yang dititipkan kepada pihak yang mau mengamalkan tanpa dibebani biaya, atau *Wadi'ah* juga berarti barang yang dititipkan pada seseorang dengan tujuan pengamanan. Defenisi *wadi'ah* juga menuju pada *dzat* yang dititipkan berupa materi (benda) atas dasar kontrak yang sistematis untuk proses penitipan. Adapun pola titipan (*wadiah*) dibagi menjadi 2 (dua) bagian yaitu : *wadi'ah yad al-amanah* dan *wadi'ah wad adhdhamanah*. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

a) Prinsip *Wadi'ah Yad Al-Amanah*

*Wadi'ah Yad Al-Amanah* adalah titipan murni dari pihak penitip yang mempunyai aset atau uang kepada pihak penyimpan yang diberi amanah, aset atau uang yang dititip harus dijaga

dengan sebaik-baiknya dan dikembalikan kapan saja pemilik menghendaki. Dengan prinsip ini pihak yang menerima simpanan tidak boleh menggunakan atau memanfaatkan aset atau uang yang dititipkan melainkan hanya menjaganya. Selain itu aset atau uang yang dititipkan tidak boleh dicampuradukan dengan aset atau uang pihak lain.<sup>17</sup> Dalam kondisi seperti ini tidak ada kewajiban bagi orang yang dititipkan untuk menanggung kerugian jika barang yang dititipkan tersebut rusak atau hilang kecuali ada unsur kesengajaan atau karena kelalaian pihak perbankan.

b) Prinsip *Wadi'ah Yad adh-Dhamanah*

*Wadi'ah Yad adh-Dhamanah* merupakan titipan murni dari pihak penitip yang mempunyai aset atau uang kepada pihak penyimpan yang diberi amanah, aset atau uang yang dititip harus dijaga dengan sebaik-baiknya dan dikembalikan kapan saja pemilik menghendakki. Namun pada prinsip *Wadi'ah Yad adh-dhamanah* pihak perbankan syariah boleh menggunakan dan memanfaatkan aset atau uang yang dititipkan. Artinya pihak

---

<sup>17</sup> Zuhri. *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. (2015), hlm .64 – 70.

perbankan syariah telah mendapatkan izin dari pihak penitip untuk menggunakan aset atau uang tersebut. Dengan prinsip ini perbankan syariah boleh mencampurkan aset atau uang milik penitip dengan tujuan untuk menjalankan operasional (penghimpunan dana, penyaluran dana, dan jasa) perbankan syariah. Dana yang terkumpul untuk tujuan produktif mencari keuntungan. Manajemen perbankan syariah diperbolehkan memberikan bonus kepada penitip, dengan prinsip bonus tidak diperjanjikan diawal akad.

## 2. Prinsip *Mudharabah*

### a. Pengertian

Mudharabah bisa disebut dengan *al-qiradh* yang artinya pertolongan, karena pemilik modal memotong apabila hartanya untuk diperdagangkan dengan sebagian keuntungan. Dalam bahasa sederhananya, *mudharabah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak, satu pihak memberikan modal kepada lainnya untuk berniaga. Kemudian keuntungan dibagi antara mereka sesuai dengan yang telah disepakati.

Dalam prinsip mudharabah satu pihak berperan sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan

mempercayakan sejumlah modal untuk dikelola oleh pihak kedua (*mudharib*) dengan tujuan memperoleh keuntungan. Prinsip *mudharabah* ini juga bisa diterapkan antara bank dengan pemilik tabungan, giro dan deposito.<sup>18</sup> Ada dua bentuk *mudharabah* yaitu *mudhrabah mutlqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Dalam bentuk pertama *shohibul maal* tidak menetapkan syarat-syarat tertentu kepada *mudharib*, sedangkan pada *mudharabah muqayyadah*, *shohibul maal* boleh menentukan batasan-batasan atau syarat-syarat tertentu guna menyelamatkan modal dari resiko kerugian. Dalam kontrak *mudharabah* pembagian keuntungan harus sudah dinyatakan dalam kontrak dalam persentase pembagian keuntungan. Jika karena resiko bisnis terjadi kerugian maka kerugian dibagi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak.

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito.

#### 1. Giro Syariah

Giro merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat

---

<sup>18</sup> Candra Utama. Agustus 2009. "Pengenalan Produk dan Akad Dalam Perbankan syariah". Vol. 13. No.02, 27561-ID-pengenalan-produk-dan-akad-dalam-perbankan-syariah.19 April 2021.

dengan menggunakan cek, *bilyet giro*, sarana perintah bayar lainnya atau dengan pemindahbukuan. Pada bank syariah produk giro dikenal dengan nama giro syariah. Giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro yang dibenarkan secara syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip wadi'ah dan mudharabah.

*a. Giro Wadi'ah*

Yang dimaksud dengan giro wadi'ah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadi'ah*, yakni titipan dana yang berasal dari pihak ketiga (nasabah) pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, *bilyet Giro*, kartu ATM, serta sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Nasabah yang memiliki simpanan giro *wadi'ah* akan memperoleh nomor rekening dan disebut juga dengan giran (pemegang rekening giro) *wadi'ah*.

*Giro wadi'ah* menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* dimana bank boleh

menggunakan dana nasabah yang terhimpun untuk tujuan mencari keuntungan dalam kegiatan yang berjangka pendek untuk memenuhi kebutuhan likuiditas bank, selama dana tersebut tidak ditarik. Biasanya bank tidak menggunakan dana ini untuk pembiayaan bagi hasil karena sifatnya yang jangka pendek. Keuntungan bank yaberupa bonus kepada nasabah, selama hal ini tidak disyaratkan sebelumnya. Besarnya bonus tidak ditetapkan dimuka.<sup>19</sup>

Ada beberapa alasan masyarakat menyimpan dana dalam bentuk simpanan giro wadiah antara lain :

- a) Faktor keamanan dalam menyimpan dana.
- b) Kemudahan dalam melakukan transaksi pembayaran.
- c) Berjaga-jaga apabila ada kebutuhan dana yang sifatnya mendadak.

*b. Giro Mudharabah*

Yang dimaksud dengan giro *mudharabah* adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip *mudharabah*. Prinsip *mudharabah* mempunyai dua bentuk, yakni

---

<sup>19</sup> Adiwarman Karim. *Bank Islam Analisis Fiqh*. 2007., hlm. 294

*mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Perbedaan utama dari kedua bentuk *mudharabah* itu terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola dananya, baik dari sisi waktu, tempat maupun objek investasinya. Dalam hal ini bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana).

Nasabah pemilik rekening giro *mudharabah* berhak memperoleh bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal pembukaan rekening. Bank syariah menanggung semua biaya operasional giro dengan menggunakan nisbah bagi hasil yang menjadi haknya. Di samping itu bank syariah tidak diperkenankan mengurangi nisbah nasabah tanpa persetujuan nasabah. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil giro *mudharabah* dibebankan langsung ke rekening giro *mudharabah* pada saat perhitungan bagi hasil. Rekening giro *mudharabah* ini hanya bisa dimiliki oleh para pengusaha yang memiliki aliran keuangannya

rutin cuma beberapa kali saja dalam kurun waktu tertentu. Karena dalam akad mudharabah jangka waktu investasi harus jelas, agar perhitungan bagi hasilnya lebih mudah dilakukan oleh bank syariah selaku pihak pengelola dana yang diinvestasikan oleh nasabah.

## 2. Tabungan Syariah

Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip wadiah dan mudharabah.<sup>20</sup>

### a. Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota hingga masyarakat pedesaan. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 tahun 2008 tabungan adalah simpanan berdasarkan wadiah dan atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak

---

<sup>20</sup> Ismail. *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 74

bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati (buku tabungan, slip penarikan, ATM dan sarana lainnya), tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Tabungan wadiah adalah produk bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan pemakainnnya, seperti giro wadiah, tetapi tidak sefleksibel giro wadiah, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek.

Seperti halnya dengan giro *wadi'ah*, tabungan *wadi'ah* juga menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dimana bank boleh menggunakan dana nasabah yang terhimpun untuk tujuan mencari keuntungan dalam kegiatan yang berjangka pendek untuk memenuhi kebutuhan likuiditas bank, selama dana tersebut tidak ditarik. Biasanya bank tidak menggunakan dana ini untuk pembiayaan bagi hasil karena sifatnya yang jangka pendek. Keuntungan bank yang diperoleh dengan penggunaan dana ini

menjadi milik bank. Demikian juga kerugian yang timbul menjadi tanggung jawab bank sepenuhnya. Bank diperbolehkan memberikan insentif berupa bonus kepada nasabah, selama hal ini tidak disyaratkan sebelumnya. Besarnya bonus tidak ditetapkan dimuka.

b. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *mudharabah* merupakan salah satu produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*. Sama halnya dengan giro mudharabah, dalam tabungan mudharabah, bank syariah juga bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sedangkan nasabahnya bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Bank syariah memiliki kebebasan dalam mengelola dana, dengan kata lain nasabah tidak ada memberikan batasan-batasan kepada bank syariah dalam mengelola dananya.

Setelah bank syariah mengelola dana nasabah, maka insya Allah bank syariah akan memperoleh keuntungan dari investasi yang dilakukannya. Setelah bank syariah mendapatkan keuntungan, maka bank syariah juga akan membagi keuntungan tersebut dengan nasabahnya. Sesuai dengan kesepakatan nisbah bagi hasil di awal

pembukaan rekening. Sesuai dengan akad yang digunakannya yaitu mudharabah, maka dana tabungan mudharabah sifatnya berjangka. Dengan begitu jangka waktunya harus jelas dan disepakati di awal, sehingga dana tabungan mudharabah tidak bisa ditarik kapan saja si nasabah membutuhkannya. Contoh produknya adalah tabungan haji, tabungan pendidikan dan lain-lain.<sup>21</sup>

### 3. Deposito Syariah

Selain giro dan tabungan syariah, produk perbankan syariah lainnya yang termasuk produk penghimpunan dana (*funding*) adalah deposito. Adapun yang dimaksud dengan deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah*.

Deposito merupakan dana nasabah yang ada pada bank yang penarikannya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo atau jangka waktu yang ditentukan. Misalnya 3 bulan, 6 bulan, dan seterusnya. Pada produk deposito ini bank menggunakan prinsip bagi hasil. Sama halnya dengan giro dan tabungan

---

<sup>21</sup>Abdul Ghafur Anshari, Perbankan Syariah di Indonesia, (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2007), hlm.94

mudharabah, bank syariah juga bertindak sebagai mudharib (pengelola dana) sedangkan nasabahnya bertindak sebagai shahibul maal (pemilik dana). Jika akad yang digunakan mudharabah muthlaqah, maka bank syariah juga bisa memiliki kebebasan dalam mengelola dana, dengan kata lain nasabah tidak ada memberikan batasan-batasan kepada bank syariah dalam mengelola dananya. Namun apabila akad yang digunakan mudharabah muqayyadah, maka bank syariah tidak akan bisa memiliki kebebasan dalam mengelola dana nasabah. Sama halnya dengan giro dan tabungan mudharabah, setelah bank syariah mengelola dana nasabah, maka insya Allah bank syariah akan memperoleh keuntungan dari investasi yang dilakukannya. Setelah bank syariah mendapatkan keuntungan, maka bank syariah juga akan membagi keuntungan tersebut dengan nasabahnya. Sesuai dengan kesepakatan nisbah bagi hasil di awal pembukaan rekening.

## **B. PEMBIAYAAN DANA KEPADA MASYARAKAT**

### **1. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Jual Beli**

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, di mana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau

mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin*). Aplikasinya dengan menggunakan akad murabahah, salam dan istishna'.

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual (bank syariah) dan pembeli (nasabah). Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga pokok harus diberitahukan kepada nasabah. Bank syariah dapat memberikan potongan harga jika nasabah mempercepat pembayaran cicilan dan melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo. Dan jika bank mendapatkan potongan dari pemasok maka itu merupakan hak pembeli (nasabah), namun jika potongannya didapatkan setelah akad terjadi maka potongan itu dibagi menurut kesepakatan atau sesuai perjanjian antara bank dengan nasabah. Dalam konsep ini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan atau agunan antara lain yaitu barang yang dibeli nasabah. Bank syariah juga dapat meminta

urbun sebagai uang muka. Dalam konsep ini nasabah memiliki kewajiban membayar sesuai dengan harga jual (harga pokok + margin) yang sudah disepakati baik secara tunai maupun cicilan sesuai dengan kesepakatannya.<sup>22</sup>

b. *Pembiayaan Salam*

Salam adalah akad jual beli barang pesanan dengan pembayaran dimuka menurut syarat-syarat tertentu, atau jual beli sebuah barang untuk diantar kemudian dengan pembayaran di awal. Salam juga didefinisikan sebagai akad jual beli barang pesanan (*muslam fiih*) antara pembeli (*muslam*) dan penjual (*muslam ilaih*) dengan pembayaran dimuka dan pengiriman barang oleh penjual dibelakang. Spesifikasi (ciri-cirinya seperti jenis, kualitas, jumlahnya) dan harga barang harus disepakati pada awal akad.

Dalam konsep ini bank bisa bertindak sebagai penjual dan pembeli. Bila bank bertindak sebagai penjual, maka bank memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan (Salam paralel). Syaratnya adalah akad kedua terpisah dari akad yang pertama dan akad yang kedua dilakukan setelah akad pertama sah.

---

<sup>22</sup> Muhammad, Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah, (Yogyakarta : UII Press, 2009), hlm.

Kemudian spesifikasi dan harga barang harus disepakati di awal akad. Harga barang tidak dapat berubah selama jangka waktu akad dan jika bank sebagai pembeli dapat meminta jaminan untuk menghindari risiko yang merugikan.

Konsep salam paralel ini biasanya diaplikasikan pada pembiayaan bagi para petani dengan jangka waktu yang relatif pendek, yaitu 2-6 bulan. Karena yang dibeli oleh bank adalah barang seperti padi, jagung, dan cabe, dan bank juga tidak berniat untuk menjadikan barang-barang tersebut sebagai simpanan persediaan atau inventory, maka dilakukanlah akad salam kepada pembeli kedua, misalnya kepada Bulog, pedagang apasar induk atau grosir. Konsep salam juga dapat diaplikasikan dalam pada pembiayaan bidang industri misalnya produk garmen (pakaian jadi) yang ukuran barang tersebut sudah dikenal oleh umum.

c. Pembiayaan *Istishna'*

*Istishna'* adalah akad jual beli antara pembeli dan produsen yang juga bertindak sebagai penjual. Cara pembayarannya dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan, atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu. Barang pesanan harus diketahui

karakteristiknya secara umum yang meliputi: jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya. Bank dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual. Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara istishna maka hal ini disebut istishna paralel.

Dalam prinsip ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Kemudian pembuat barang berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang sudah disepakati kemudian menjualnya kepada pembeli. Menurut Jumhur Fuqaha, istishna merupakan suatu jenis khusus dari akad salam. Biasanya konsep ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian istishna mengikuti ketentuan dan aturan dalam konsep akad salam.

## **2. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Sewa-Menyewa**

Prinsip sewa menyewa pada dasarnya adalah pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri.

Ijarah terbagi atas dua macam yaitu:

- a. Pembiayaan *Ijarah*

Merupakan akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa (bank syariah) dengan penyewa (nasabah) untuk mendapatkan imbalan jasa atas objek sewa yang disewakannya.

b. Pembiayaan *Ijarah Muntahia Bittamlik* (IMBT)

Merupakan akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa (bank syariah) dengan penyewa (nasabah) untuk mendapatkan imbalan jasa atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi pemindahan hak milik obyek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad yang disepakati di awal. Pemindahan hak milik dalam IMBT dapat melalui:

- 1) Hadiah
- 2) Penjualan sebelum akad berakhir sebesar harga yang sebanding dengan sisa cicilan sewa
- 3) Penjualan pada akhir masa sewa dengan pembayaran tertentu yang disepakati pada awal akad.
- 4) Penjualan secara bertahap sebesar harga tertentu yang disepakati dalam akad

Pihak yang melakukan akad IMBT harus melaksanakan akad ijarah terlebih dahulu. Akad pemindahan kepemilikan, baik dengan jual beli atau pemberian hanya dapat dilakukan setelah

masa ijarah selesai. Janji pemindahan kepemilikan yang disepakati di awal akad ijarah adalah *wa'ad* yang hukumnya tidak mengikat. Apabila perjanjian itu ingin dilaksanakan, maka harus ada akad pemindahan kepemilikan yang dilakukan setelah masa<sup>23</sup> ijarah selesai. Bank syariah boleh meminta nasabah untuk menyediakan jaminan atas barang yang disewa untuk menghindari risiko yang merugikan bank.

### **3. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Bagi Hasil**

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara pihak bank dengan nasabah penyimpan dana maupun antara bank dengan nasabah penerima dana.

Bentuk akad yang berdasarkan prinsip ini adalah:

#### *a. Pembiayaan Mudharabah*

*Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama pemilik modal (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%)

---

<sup>23</sup> M. Syafi'i Antonio, dkk, *Bank Syariah : Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2006), ed. II, Cet. I, HLM.18

modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian ini diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>24</sup>

Akad *mudharabah* secara umum terbagi menjadi dua jenis:

1) *Mudharabah Muthlaqah*

Adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.

2) *Mudharabah Muqayyadah*

Adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* dimana *mudharib* memberikan batasan kepada *shahibul maal* mengenai tempat, cara, dan obyek investasi.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

---

<sup>24</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2008), cet.III, hlm. 91

*Musyarakah* berarti kemitraan dalam suatu usaha dan dapat diartikan sebagai bentuk kemitraan antara dua orang atau lebih yang menggabungkan modal atau kerja mereka untuk berbagi keuntungan, serta menikmati hak dan tanggung jawab yang sama.<sup>25</sup> Dengan kata lain merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Dua jenis *musyarakah*:

- a) *Musyarakah* pemilikan, tercipta karena warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih.
- b) *Musyarakah* akad, tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*.

#### **4. Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Pinjam Meminjam Yang Bersifat Sosial**

---

<sup>25</sup>Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah : prinsip, Praktik, dan Prospek*, (Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta, 2007) hlm.63

*Qardh* (pinjaman) adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan sosial. Dana ini diperoleh dari dana zakat, infaq dan shadaqah. Pembiayaan yang menggunakan akad *qardh* hanya untuk membantu dan memberikan kemudahan kepada orang yang sedang mengalami kesusahan dalam keuangan.

Menurut Sabiq haram bagi yang memberikan bantuan untuk mengambil keuntungan, apalagi mengeksploitasi karena ini digolongkan kepada riba. Ketentuan ini berdasarkan sabda Rasulullah saw sebagaimana riwayat dari *al-Harith bin Abi Usamah* dari *Ali r.a* yang artinya: “setiap akad *qardh* dilaksanakan dengan mengambil keuntungan, maka ia tergolong kepada riba.”<sup>26</sup>

### C. PENYALURAN JASA

Prinsip-prinsip yang berkaitan dengan jasa perbankan antara lain *Wakalah, Kafalah, Sharf, Hawalah, Rahn*. Berikut dibawah ini akan diuraikan dengan lengkap dan rinci masing masing prinsip jasa layanan yang dilaksanakan oleh bank syariah.

---

<sup>26</sup> Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta : Fajar Media Press, 2012) hlm. 179.

### 3. *Wakalah* (Wakil)

#### a. Pengertian *Wakalah*

*Wakalah* adalah pemberian kuasa merupakan suatu perjanjian dimana seseorang mendelegasikan atau menyerahkan suatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk menyelenggarakan suatu urusan, dan orang lain tersebut menerimanya, dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa.<sup>27</sup> Jika prakteknya dalam perbankan syariah adalah nasabah memberi kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti transfer.

#### b. Jenis *Wakalah*

Pada dasarnya tugas apa pun yang dapat dilaksanakan oleh orang lain dapat di kuasakan kepada orang lain yang dilakukan oleh orang lain itu untuk dan atas nama pemberi tugas.

Mengingat tugas apa saja dapat diwakilkan atau dikuasakan kepada orang lain, maka dimungkinkan adanya jenis – jenis *wakalah* seperti di bawah ini:

a) *Wakil bil-kusumah* (untuk menyelesaikan berbagai sengketa/perkara atas nama pemberi tugas).

---

<sup>27</sup> Yutisa Tri Cahyani, “ Konsep Fee Based Services Dalam Perbankan Syariah”, No. 02, Juli – Desember 2018 (Ponorogo,2018), hlm 238.

- b) *Wakil bil-taqazi al-daya* (untuk melakukan penerimaan utang).
- c) *Wakil bil – qabasa al-daya* (untuk melakukan pengurusan utang)'
- d) *Wakil bil- bai'* (untuk melakukan jual beli).
- e) *Wakil bil-shira* (untuk melakukan pemberian barang ).

Dikenal pula didalam perbankan, suatu jenis *wakalah* yang disebut *wakalatul istishmar*, yaitu pelayanan oleh bank untuk mengelola dana investor atas nama investor tersebut (*agency service*) dengan bank membebankan *fee* kepada investor atas jasa itu tanpa mengaitkan apakah hasil pengelolaan dana tersebut menghasilkan keuntungan atau mengalami kerugian.

#### c. Dasar Hukum

Islam mensyariatkan *wakalah* karena manusia membutuhkannya. Manusia tidak mampu untuk mengerjakan semua segala urusannya secara pribadi, ia membutuhkan orang lain untuk menggantikan yang bertindak sebagai wakilnya. Kegiatan *wakalah* ini, telah dilakukan oleh orang terdahulu seperti dikisahkan oleh *Al-Qur'an* tentang *Ashabul kahfi*, di mana ada seseorang di antara mereka diutus untuk mengecek keabsahan mata

uang yang mereka miliki ratusan tahun di dalam gua.<sup>28</sup>

Ijma ulama membolehkan *wakalah* karena *wakalah* dipandang sebagai bentuk tolong-menolong atas dasar kebaikan dan takwa yang diperintahkan oleh Allah swt. Dan Rasul-Nya. Allah SWT, berfirman dalam surah Al – Maidah ayat 2:

وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ  
اَنْ تَعْتَدُوْا وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى  
الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ

**Artinya:**

*Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya. (Q.S. Al-Maidah Ayat :2)*

Dalam hadist disebutkan:

”Allah senantiasa menolong hambanya selama hamba itu menolong saudaranya”.

Dalam hadist yang lain sebagaimana dinukil dalam kitab fiqh sunah bahwa *wakalah* bukan hanya diperintahkan oleh Nabi tetapi Nabi sendiri pernah

---

<sup>28</sup> Abdul Rahman Ghazaly. *Fiqh Muamalah*. (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm.....188.

melakukannya. Nabi pernah mewakilkan kepada Abu Rafi' dan seorang *Anshar* untuk mewakilinya mengawini Maimunah. Rasulullah juga pernah mewakilkan dalam membayar utang, mewakili dalam mengurus utangnya.

d. Rukun *Wakalah*

Rukun *wakalah* ada tiga yaitu :

1. Dua orang yang melakukan transaksi, yaitu orang yang mewakilkan dan yang menjadi wakil.
2. *Shighat* (ijab kabul)
3. *Muwakal fih* (sesuatu yang diwakilkan)

**2. Kafalah (Jaminan)**

a. Pengertian *Kafalah*

Dalam konteks islam penanggungan hutang dikenal dengan istilah *kafalah*, yaitu orang yang diperbolehkan bertindak (berakal sehat) berjanji menunaikan hak yang wajib ditunaikan orang lain atau berjanji menghadirkan hak tersebut di Pengadilan.

Dengan demikian dalam perjanjian pertanggungjawaban utang diisyaratkan adanya *kafil*, *ashiil*, *makfullahu* dan *makfulbihi*. *Kafil* adalah orang yang wajib melakukan penanggungan, sedangkan *ashiil* adalah orang yang berutang dan membutuhkan seorang penanggung. *Makfullaahu*

yaitu orang memberikan hutang, sedangkan *makfulfihi* adalah sesuatu yang dijadikan jaminan atau tanggungan, baik berupa jaminan kebendaan atau pun jaminan perorangan. Dalam perbankan syariah *kafalah* adalah Jaminan yang diberikan oleh bank syariah (penanggung) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban nasabah (pihak kedua atau yang ditanggung). Contoh produknya adalah garansi bank.

b. Jenis-jenis *Kafalah* dan Implementasinya dalam Perbankan Syariah

*Kafalah* mempunyai beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :

1. *Kafalah bin nafts*.

*Kafalah bin nafts* merupakan kad memberikan jaminan atas diri sendiri (*personal guarantee*). Sebagai contoh, dalam praktik perbankan untuk *kafalah bin nafts* adalah seorang nasabah yang mendapat pembiayaan dengan jaminan nama baik dan ketokohan seseorang atau pemuka masyarakat. Walaupun bank secara fisik tidak memegang barang apa pun, tetapi berharap

tokoh dapat mengusahakan pemabayaran ketika nasabah yang dibiayai mengalami kesulitan.<sup>29</sup>

2. *Kafalah bil-maal*.

*Kafalah bil-maal* merupakan jaminan pembayaran barang atau pelunasan utang.

3. *Kafalah bit-taslim*

*Kafalah* ini biasa dilakukan untuk memjamin pengembalian atas barang yang disewa, pada waktu masa sewa berakhir. Jenis pembiayaan jaminan ini dapat dilaksanakan oleh bank untuk kepentingan nasabahnya dalam bentuk kerja sama dengan perusahaan penyewaan (*leasing company*). Jaminan pembayaran bagi bank dapat berupa deposit/tabungan dan bank dapat membebankan uang jasa (*fee*) kepada nasabah tersebut.

4. *Kafalah al-munjazah*

*Kafalah al-munjazah* adalah jaminan mutlak uang tidak dibatasi oleh waktu jangka waktu dan untuk kepentingan/tujuan tertentu. Salah satu bentuk *kafalah al-munjazah* adalah pemberian jaminan dalam bentuk *performance bands* “jaminan prestasi”, suatu hal yang lazim

---

<sup>29</sup> Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. (Jakarta : Kencana, 2016), hlm....305.

dikalangan perbankan dan hal ini sesuai dengan bentuk akad ini.

#### 5. Kafalah al-mutlaqah

Bentuk jaminan ini merupakan penyederhanaan dari *kafalah al-munjazah*, baik oleh industri perbankan maupun asuransi.

#### c. Dasar Hukum Kafalah

Dasar hukum kafalah adalah Al-Quran, Hadis dan Ijma’;

##### a) Al-Qur’an

فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَمَا سَأَلْتُكُمْ مِنْ أَجْرٍ إِنْ  
أَجْرِي إِلَّا عَلَى اللَّهِ وَأُمِرْتُ أَنْ أَكُونَ مِنَ  
الْمُسْلِمِينَ

##### Artinya:

*Maka jika kamu berpaling (dari peringatanku), aku tidak meminta imbalan sedikit pun darimu. Imbalanku tidak lain hanyalah dari Allah, dan aku diperintah agar aku termasuk golongan orang-orang Muslim (berserah diri). (QS. Yunus:72)*

##### b) Hadits

*“kami pernah berada disisi Rasullulah SAWkemudian didatangkan jenazah , lalu orang-orang berkata : wahai Rasulullah SAW, sholatkanlah dia 'Beliau bertnya,'Apakah ia meninggalkan sesuatu? Mereka menjawab,*

“Tiga Dinar”. Beliau bersabda : ”Sholatlah kalian atas teman kalian.’ Abu Qatadah berkata: ‘Sholatlah dia, wahai Rasulullah, dan aku yang menjamin (pembayaran) utangnya.

Kemudian beliau menshalatinya, “(HR. Ahmad, Bukhari dan Nasa’i).

c) Ijma’

Bahwa ulama sepakat tentang *Kafalah* berdasarkan hadis di atas.

d. Rukun *Kafalah*

Menurut jumhur ulama, termasuk Imam Abu Yusuf, Rukun *Kafalah* ada empat; sebagaimana dikutip dari Dahlan (1999) antara lain:

1. *Ijab* dari *al-kafil*, sedangkan *qobul* dari kreditur tidak termasuk rukun. Pada *jumhur* ulama menganggap sah *kafalah* tersebut tanpa persetujuan para kreditur. Akan tetapi, menurut Imam Abu Hanafiah dan Muhammad bi Hasan Asy-Syaibani, persetujuan dari pihak kreditur (*al-makful lahu*) diperlukan. Adapun persetujuan dari orang yang dijamin (*al-makful lahu, debitur*) menurut kesepakatan ulama fiqih tidak

diperlukan, karena melunasi hutang seseorang tanpa persetujuannya adalah boleh.<sup>30</sup>

2. *Al-kafil* (penjamin), yaitu orang yang cakap bertindak hukum.
3. *Al-makful* atau *al-madmun*, yaitu setiap hak yang boleh diwakilkan kepada orang lain.
4. *Al-makful 'anhu* atau *madmun 'anhu*, yaitu orang yang dituntut atau debitor, baik yang masih hidup maupun telah meninggal dunia. Ulama Mazhab Syafi'i menambahkan rukun kelima, yaitu *al-makful lahu* atau *al-madmun lahu* atau kreditor.

e. Aplikasi *Kafalah* dalam Bank Syariah

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjalin suatu kewajiban pembayaran, bank dapat mempersyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini, dan bank menerima dana tersebut dengan prinsip *wadia'ah*. Bank mendapatkan imbalan atas jasa yang diberikan.<sup>31</sup>

### 3. *Hawalah* (Memindahkan)

a. Pengertian *Hawalah*

Pengertian *hawalah* secara istilah, para ulama berbeda-beda dalam mendefenisikannya,

---

<sup>30</sup> Satria Munawir, "Analisis Manajemen Resiko Produk Kafalah". No. 01, Vol 3, Januari – Juni 2014 (Banda Aceh, 2014), hlm....8.

<sup>31</sup> Wiroso. Produk Perbankan Syariah. (Jakarta : LPEE, 2011), hlm....413.

antara lain : menurut Hanafiayah, yang dimaksud dengan “*Al-Hiwalah*” adalah, “memudahkan beban utang dari tanggung jawab *muhil* (orang yang berutang), kepada tanggung jawab *muhal’alaih* (orang lain yang punya tanggung jawab membayar utang pula).” Menurut Maliki, Syafi’i dan Hambali,” *Al-Hiwalah*” adalah, “pemindahan atau pengalihan hak”.<sup>32</sup> Kontrak *hiwalah* dalam perbankan biasanya diterapkan pada *factoring* (anjak piutang), *post-dated check*, dimana bank bertindak sebagai juru tagih tanpa membayarkan dulu piutang tersebut.

Secara etimologis *hawalah* atau *hiwalah* berasal dari kata *asy-syai’ haulan* berarti berpindah. *Tahawwala min maqanihi* artinya berpindah dari tempatnya. Adapun *hawala* secara terminologis, adalah memindahkan utang dari tanggungan *muhil* (orang yang memindahkan) kepada tanggungan *muhal’alaih* (orang yang berutang kepada *muhil*).

#### b. Dasar Hukum *Hawalah*

##### a) Al-Qur’an

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya :

---

<sup>32</sup> Mahmudatus, *Sa’diyah. Fiqih Muamalah II*. (Jawa Tengah : UNISNU PRESS, 2019), hlm....81.

“ Dan jika ( orang yang berhutang itu) dalam kesulitan, Maka berilah tenggang sampai Dia memperoleh kelapangan. Dan jika menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”. (QS. Al-Baqarah : 280).

b) Hadits

Imam Bukhari Muslim meriwayatkan dari Abu Hurairoh, bahwa Rasulullah bersabda : “ *Memperlambat pembayaran huum yang dilakukan oleh ranh kaya merupakan perbuatan zalim. Jika salah seorang kamu dialihkan krpada rang yang mudah membayar hutang, maka hendaklah ia beralih (diterima pengalihan tersebut)” (HR. Al Bukhari dan Muslim ).*

c) Ijma’

Para ulama sepakat membolehkan *hawalah*. *Hawalah* dibolehkan pada hutang yang tidak berbentuk barang/ benda karena, *hawalah* adalah perpindahan utang, oleh sebab itu harus pada utang atau kewajiban finansial.

c. Rukun *Hawalah*

Rukun *hawakah*/ pemindahan utang terdiri atas:

- a) *Muhil*/peminjam;
- b) *Muhal*/ pemberi pinjaman;

- c) *Muhal'alaih*/ penerima hawalah
  - d) *Muhal bihi/utang*; dan
  - e) Akad
- d. Syarat *Hawalah*

Syarat *hawalah* ini berkaitan dengan *Muhal*, *Muhal*, *Muhal Alaih* dan *Muhal Bih* (hutang yang dipindahkan)

1) Syarat *Muhal* (pemindahan Hutang)

Ia disyaratkan harus dengan dua syarat:

- a) Berkemampuan untuk melakukan akad (kontrak).hal ini hanya dapat dimiliki jika ia berakal dan baligh. *Hiwalah* tidak sah dilakukakn oleh orang gila dan kanak-kanak karena tidak mampu atau belum dapat di pandang sebagai orang yang bertanggung jawab secara hukum.
- b) Kerelaan *Muhal*. Ini disebabkan karenan *hawalah* mengandung pengertian pelupasan hak milik sehingga tidak sah jika ia dipaksakan.

2) Syarat *Muhal* (Pemiutang Asal)

Ia terdiri dari tiga syarat :

- a. Ia harus memiliki kemampuan untuk melaksanakan kontrak. Ini sama dengan syarat yang harus dipenuhi oleh *muhil*.

- b. Kerelaan dari *muhal* karena tidak sah jika hal itu dipaksakan.
  - c. Penerimaan penawaran hendaklah berlaku dalam majlis akad, ini adalah syarat beraqad.
- 3) Syarat *Muhal Alaih* ( penerima pindah hutang)
- a. Sama dengan syarat pertama bagi *muhil* dan *Muhal* iaitu berakal dan baligh.
  - b. Kerelaan. Kalau ada unsur – unsur paksaan dalam penerimaan pemindahan hutang, akadnya tidak sah Ulama Maliki tidak mensyaratkan kerelaan bagi penerima *hiwalah*.
  - c. Penerimaan hendaknya dibuat dalam majlis akad. Menurut Abu Hanifah da Muhammad, syarat ketiga ini adalah syarat berakad.
- 4) Syarat *Muhal Bih* ( hutang)
- Para ulama sekata bahwa hutang yang dipindahkan memenuhi dua syarat:
- a. Ia hendaklah hutang yang berlaku pada pemiutang dan pemindahan hutang. Sekiranya ia bukan hutang kedudukan akadnya menjadi perwakilan. Implikasinya, *hiwalah* dalam bentuk barang yang ada tidak sah, karena ia tidak sabit dalam tanggungan. Hutang tersebut

hendaklah berbentuk hutang lazim. Hutang yang tidak lazim tidak sah dipindahkan, seperti bayaran ganjaran yang mesti dibayar oleh hamba *makatab* (hamba yang dibenarkan menebus diri dengan bayaran), karena hutangnya tidak boleh dianggap sebagai hutang lazim. Ringkasannya, setiap hutang yang tidak sah untuk tujuan jaminan, ia tidak sah juga untuk dipindah – pindahkan.

#### **4. *Rahn* ( Gadai)**

##### a. Pengertian *Rahn*

*Ar-rah*n atau *rah*n merupakan perjanjian penyerahan barang yang digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan. Beberapa ulama mendefenisikan *rah*n sebagai harta yang oleh pemiliknya digunakan sebagai jaminan utang yang bersifat meningkat. Dikalangan masyarakat atau dikalangan perbankan syariah *rah*n lebih dikenal dengan istilah gadai.

##### b. Dasar Hukum *Rahn*

*Rahn* (gadai) hukumnya boleh berdasarkan dalil Al-Qur'an, Hadis, dan ijma;

1. Dalil Al- Qur'an adalah firman Allah dam QS. Al-Baqarah (2): 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ  
 أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ  
 رَبَّهُ<sup>33</sup>

**Artinya:**

*”jika kalian dalam perjalanan(bermuamalah tidak secara tunai), sedangkan kalian tidak mendapatkan seorang penulis, hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang,”*<sup>33</sup>

2. Dasar Hadis diantaranya adalah Hadis yang bersumber dari Aisyah r.a:

*“ Bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang Yahudi dan beliau menggadaikan baju besinya kepadanya. (HR. Bukhari-Muslim).*

3. Dasar *Ijma'* adalah bahwa kaum Muslimin sepakat diperbolehkan *Rahn* (gadai) secara syariat ketika bepergian (*safar*) dan ketika dirumah (tidak bepergian) kecuali *Mujahid* yang berpendapat *rahn* (gadai) hanya berlaku ketika bepergian berdasarkan ayat di atas. Akan tetapi, pendapat *Muhid* ini dibantah dengan argumentasi Hadis di atas. Di samping itu, penyebutan *safar* (bepergian) dalam ayat di atas keluar dari umum (kebiasaan).

---

<sup>33</sup> Mardani. *Fiqh Muamalah*. ( Jakarta : Kencana,2019) hlm ....287 - 297

c. Rukun *Rahn*

Rukun *rahn* (gadai) ada empat, yaitu:

1. Barang yang digadaikan.
2. Modal hasil gadaian.
3. *Shighat*.
4. *Aqidain* (yang berakat).

d. Manfaat *Rahn*

Manfaat yang dapat diambil oleh bank dari prinsip *rahn* adalah sebagai berikut:

- a. Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan bank.
- b. Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito, bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank.
- c. Jika *rahn* diterapkan dalam mekanisme pegadaian, sudah barang tentu akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama didaerah-daerah.

Adapun manfaat yang langsung didapatkan bank adalah biaya-biaya konkret yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Jika penahanan aset berdasarkan fidusi

(penahanan barang bergerak sebagai jaminan pembayaran). Nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.

## 5. *Sharf* (Transaksi Valuta Asing)

### a. Pengertian *Sharf*

*Sharf* adalah pertukaran mata uang asing dalam istilah bahasa Inggris dikenal dengan *money charger* atau *foreign exchange (forex)*. Dalam kamus *al-munjid fial-lughah* disebutkan bahwa *al-sharf* berarti menjual uang dengan uang lainnya. Secara bahasa, pertukaran mata uang asing atau *al-sharf* mempunyai arti *al-ziyadah* (tambahan), penukaran, penghindaran, atau transaksi jual beli.<sup>34</sup>

### b. Dasar Hukum *Sharf*

#### 1) Al-Qur'an

Dalam Al-Qur'an Firman Allah, QS. Al – Baqarah [2] : 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

#### **Artinya:**

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

#### 2) Hadist

---

<sup>34</sup> Rizky Kurnia Sah dan La Ilman. *Al – Sharf Dalam Pandangan Islam*. Vol. 7. No 2. Jurnal Ulumul Syar'i, Desember 2018, hlm 30.

Hadist Nabi riwayat al –Baihaqi dan Ibnu Majah dari Abu Sa’id al-Khudri :

*Rasulullah Saw, bersabda, “ Sesungguhnya jual beli itu hanya boleh dilakukan atas dasar kerelaan (antara kedua belah pihak)”, (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).*<sup>35</sup>

c. Aplikasi *Sharf* dalam Perbankan Sayriah (*Money Charger*)

Aplikasi *sharf* dapat dilihat dalam praktik *money charger*, yaitu bank (*money charger* menawarkan jasa, nasabah dan bank (*money charger*) sama-sama menukarkan mata uang (*Valas*), lalu bank mendapatkan *fee*.

---

<sup>35</sup> Mardani . *Hukumm Sistem Ekonomi Islam*. (Depok : PT RajaGrafindo, 2015), hlm...192.

## **BAB IV**

### **KEUNTUNGAN DAN RESIKO BANK SAYRIAH**

#### **A. Sumber-Sumber Dana Bank Syariah**

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik besekala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, masalah bank yang paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain bank menjadi tidak berfungsi sama sekali.

Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasi oleh bank dalam bentuk tunai, atau aktiva lain yang dapat segera diubah menjadi uang tunai. Uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank tidak hanya berasal dari para pemilik bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus atau secara berangsur-angsur. Berdasarkan data empiris, dana berasal dari para pemilik bank itu sendiri, ditambah dari cadangan modal yang berasal dari akumulasi keuntungan yang ditanam

kembali pada bank hanya sebesar 7% sampai 8% dari aktiva bank.<sup>36</sup>

Adapun sumber – sumber dana bank tersebut adalah sebagai berikut

### **1. Dana yang bersumber dari bank itu sendiri**

Sumber dana ini merupakan sumber dana dari modal sendiri, modal sendiri maksudnya adalah modal setoran dari para pemegang saham. Apabila saham yang terdapat dalam portepel belum habis terjual, sedangkan kebutuhan dana masih perlu, maka pencairannya dapat dilakukan dengan menjual saham kepada pemegang saham lama. Akan tetapi jika tujuan perusahaan untuk melakukan ekspansi, maka perusahaan dapat mengeluarkan saham baru dan menjual saham baru tersebut di pasar modal. Di samping itu pihak perbankan dapat pula menggunakan cadangan-cadangan laba yang belum digunakan.

Dana yang dihimpun dari pemilik tersebut dapat digolongkan menjadi:

#### **a. Modal disetor**

Modal disetor merupakan dana awal yang disetorkan oleh pemilik pada saat awal bank didirikan. Setiap bank yang akan didirikan harus memiliki sejumlah modal tertentu sebagai modal

---

<sup>36</sup> Zainul Arifin, *Manajemen Perbankan Syariah*. (Jakarta: Alvabet, 2009), h. 57 - 59

pendirian. Modal tersebut pada umumnya digunakan untuk pengadaan aktiva tetap, seperti pembelian gedung kantor, inventaris kantor, komputer, dan kendaraan. Di samping itu, sebagian dari modal yang disetor tersebut digunakan biaya pendirian dan promosi untuk menarik minat masyarakat kepada bank yang akan dididrikan.<sup>37</sup>

b. Cadangan

Cadangan sangat diperlukan oleh bank terutama untukantisipasi apa bila terdapat kerugian dimasa yang akan mendatang. Menurut Kuncoro dan Suharjo (2002 : 152 ) *cadangan, yaitu sebagian dari laba yang disisikan dalam bentuk cadangan modal dan lainnya yang akan digunakan untuk menutup timbulnya risiko di kemudian hari.* Cadangan tersebut dapat ditingkatkan dengan meningkatkan laba bank setiap tahunnya. Besarnya cadangan akan berpengaruh pada besarnya modal bank.

c. Sisa laba

Sisa laba merupakan akumulasi dari keuntungan yang diperoleh oleh bank setiap tahun. Sisa laba merupakan laba yang menjadi milik pemegang saham. Akan tetapi dalam rangka

---

<sup>37</sup> Ismail. 2018. Manajemen Perbankan. hlm...40 - 41.

meningkatkan modal bank, maka dalam rapat umum pemegang saham, diputuskan saham tersebut tidak dibagai, akan tetapi digunakan untuk menambah modal bank.

## **2. Dana yang berasal dari masyarakat luas**

Sumber dana ini merupakan sumber dan terpenting bagi kegiatan operasi bank dan merupakan ukuran keberhasilan bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber dana ini. Pencairan dana dari sumber dana ini paling dominan.

## **3. Dana yang bersumber dari lembaga lainnya**

Sumber dana yang ketiga ini merupakan tambahan jika bank mengalami kesulitan dalam pencairan sumber dana pertama dan kedua di atas. Pencairan dari sumber dana ini lebih relatif mahal dan sifatnya hanya sementara waktu saja. Kemudian dana yang diperoleh dari sumber ini digunakan untuk membiayai atau membayar transaksi – transaksi tertentu.

## **B. Penggunaan Dana Bank Syariah**

Bank harus mempersiapkan strategi penggunaan dana – dana yang dihipunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah memberikan pembiayaan berjangka pendek dan menengah, meskipun beberapa jenis pembiayaan dapat diberikan dengan waktu yang lebih panjang. Tingkat penghasilan dari setiap jenis

pembiayaan juga bervariasi, tergantung pada prinsip pembiayaan yang digunakan dan sektor usaha yang dibiayai. Porsi terbesar berikutnya dari fungsi penggunaan dana bank adalah berupa investasi pada surat-surat berharga. Selain untuk tujuan memperoleh penghasilan, investasi pada surat berharga ini dilakukan sebagai salah satu media pengolahan likuiditas, dimana bank harus menginvestasikan dana yang ada seoptimal mungkin, tetapi dapat dicairkan sewaktu-waktu bila bank membutuhkan dengan tanpa atau sedikit sekali mengurangi nilainya.

Alokasi ini mempunyai beberapa tujuan, yaitu :

- a) Mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat resiko yang rendah.
- b) Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.

Untuk mencapai kedua keinginan tersebut maka alokasi dana-dana bank harus diarahkan sedemikian rupa agar pada saat diperlukan semua kepentingan nasabah dapat terpenuhi.

Fungsi penggunaan dana yang terpenting bagi bank komersial adalah fungsi pembiayaan. Portofolio pembiayaan pada bank komersial menempati porsi terbesar, pada umumnya sekitar 55% sampai 60% dari total aktiva. Tingkat penghasilan dari pembiayaan (*yield*

*on financing*) merupakan tingkat penghasilan tertinggi bagi bank. Sesuai dengan karakteristik dari sumber dananya, pada umumnya bank komersial memberikan pembiayaan berjangka pendek dan menengah, meskipun beberapa jenis pembiayaan dapat diberikan dengan jangka waktu yang lebih panjang. Tingkat penghasilan dari setiap jenis pembiayaan juga bervariasi, tergantung pada prinsip pembiayaan yang digunakan dan sektor usaha yang dibiayai.

Setelah dana bank ketiga telah dikumpulkan oleh bank, maka sesuai dengan fungsinya sebagai *intermediary*, bank berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan. Dalam hal ini, bank harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihipunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan dengan tujuan untuk mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dengan tingkat rasio yang rendah dan untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat.<sup>38</sup>

### **C. Alokasi Pendapatan Bank Syariah**

Bank dapat mengalokasikan nisbah bagi hasil atas investasi mudharabah sesuai dengan tipe yang ada, baik sifatnya maupun jangka waktunya. Bank juga dapat menentukan nisbah bagi hasil yang sama atas semua tipe,

---

<sup>38</sup> Zainul Arifin. *Dasar – Dasar Manajemen Bank Syariah*. (Tangerang : Azkia Publisher , 2009). hlm 64.

tetapi menetapkan bobot yang berbeda –beda atas setiap tipe investasi yang dipilih oleh nasabah.

Alokasi penggunaan dana bank syariah pada dasarnya dapat dibagi dalam dua bagian penting dari aktiva bank, yaitu; aktiva yang menghasilkan dan aktiva yang tidak menghasilkan. Aktiva yang dapat menghasilkan adalah aset bank yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan.

Aset ini disalurkan dalam bentuk investasi yang terdiri atas :

- a) Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*).
- b) Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan (*musyrakah*).
- c) Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*al-bai'*).
- d) Pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*ijarah*)

#### **D. Keuntungan Bank Syariah**

Tingkat keuntungan bersih (*net income*) yang dihasilkan oleh bank dipengaruhi oleh factor-faktor yang dapat dikendalikan (*controlable factors*) dan factor-faktor yang tidak dapat dikendalikan (*uncontrolable factors*). Factor-faktor yang tidak dapat dikendalikan (*uncontrolable factors*). Keuntungan yang diperoleh oleh bank bisa ditentukan oleh banyaknya pembiayaan yang disalurkan. Karena pembiayaan juga salah satu produk

yang diminati oleh sebagian nasabah maka pembiayaan juga salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas bank syariah. Profitabilitas bank syariah bisa diketahui meningkat atau menurunnya menggunakan pengukuran rasio keuangan, yaitu ROA (*Return on Assets*).

#### **E. Resiko-resiko Bank Syariah**

Meskipun manajer bank berusaha untuk mendapatkan keuntungan setinggi-tingginya, secara simultan mereka juga harus memperhatikan adanya kemungkinan resiko yang timbul menyertai keputusan-keputusan manajemen tentang struktur aset dan liabilitas. Secara spesifik risiko-risiko yang akan menyebabkan bervariasinya tingkat keuntungan bank meliputi risiko likuiditas, risiko kredit, risiko bunga dan risiko modal. Bank syariah tidak akan menghadapi risiko tingkat bunga, walaupun dalam lingkungan dimana berlaku dual *banking system* meningkatnya tingkat bunga di pasar konvensional dapat berdampak pada meningkatnya risiko likuiditas sebagai akibat adanya nasabah yang menarik dana dari bank syariah dan berpindah ke bank konvensional<sup>39</sup>.

##### **1. Risiko – risiko Bank**

###### **a) Risiko Likuiditas**

---

<sup>39</sup>Rabiatul Anliyah, *Fakultas Ekonomi*, Universitas trunojoyo

Bank harus mematuhi kebutuhan akan likuiditas bila nasabah menarik dananya atau bila nasabah menarik fasilitas kreditnya. Untuk memenuhi kebutuhan likuiditas itu maka bank harus memelihara likuiditas aset atau meminjam likuiditas dengan cara meminjam dana. Pengukuran risiko likuiditas adalah kompleks. Bank memiliki dua sumber utama bagi likuiditasnya yaitu aset dan liabilitas. Apabila bank menahan aset seperti surat-surat berharga yang dapat dijual untuk memenuhi kebutuhan dananya, maka risiko likuiditasnya bisa rendah. Sementara menahan aset dalam bentuk surat-surat berharga membatasi pendapatan, karena bank dapat memperoleh tingkat penghasilan yang lebih tinggi dari pembiayaan.<sup>40</sup>

#### b) Risiko Kredit

Risiko kredit berhubungan dengan menurunnya pendapatan yang dapat merupakan akibat dari kerugian atas kredit (jual beli tangguh) atau kegagalan tagihan atas surat-surat berharga. Bank dapat mengendalikan risiko kredit melalui pelaksanaan kegiatan usaha yang konservatif, meskipun terhadap bidang-bidang yang menjanjikan tingkat keuntungan yang sangat menarik. Risiko

---

<sup>40</sup> Robiatul Auliyah: "Keandalan Dan Risiko Bank Syariah" (Trunojoyo : Universitas Trunojoyo, 2010). hlm

kredit sulit dikenaki tanpa menguji portofolio kredit. Faktor kunci bagi pengendalian risiko kredit adalah diversifikasi dari tipe-tipe kredit, diversifikasi dalam wilayah geografis dan jenis-jenis industri yang dibiayai, kebijakan agunan dan sebagainya, dan yang paling penting adalah pengendalian kredit yang diterapkan.

c) Risiko Modal

Unsur lain dari risiko yang berhubungan dengan perbankan adalah risiko modal (*capital risk*) yang merefleksikan tingkat *leverage* yang dipakai oleh bank. Salah satu fungsi modal adalah melindungi para penyimpan dana terhadap kerugian yang terjadi pada bank. Jumlah modal yang dibutuhkan untuk melindungi para penyimpan dana berhubungan dengan kualitas dan risiko dari aset bank (Wayne A.M., and A lastair Macl ntosh. 1998).

## BAB V

### KONSEP DASAR PEMASARAN SYARIAH

#### A. Defenisi Ekonomi Islam

Ekonomi didefinisikan sebagai hal yang mempelajari tentang perilaku manusia dalam menggunakan sumber daya yang langka untuk memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan manusia. Sementara itu, Islam mengatur kehidupan di dunia maupun akhirat. Dengan demikian ekonomi merupakan suatu bagian dari agama (Islam), karena bagian dari kehidupan manusia yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Sunnah.

Kedudukan sumber yang mutlak ini menjadikan Islam sebagai suatu agama yang istimewa dibandingkan dengan agama lain sehingga dalam membahas perspektif ekonomi Islam segalanya bermuara pada akidah Islam berdasarkan *Al-Qur'an Al-Karim* dan *Al-Sunnah Al-Nabawiyah*.<sup>41</sup> Upaya untuk memajukan ekonomi, memproduksi barang dan jasa dalam kegiatan produksi, mengkonsumsi hasil-hasil produksi serta mendistribusikannya, seharusnya berpijak pada ajaran agama. Artinya apabila kita mengacu pada ajaran *Islam* tujuan hidup *mardatilah* yang mendasari atau *mengilhami*

---

<sup>41</sup> Dewi Maharani. *Ekonomi Islam: Solusi Terhadap Masalah Sosial-Ekonomi*, Universitas Muhammadiyah Banjarmasin. Juni 2018. hlm 23.

dan mengarahkan konsisten antara niat *lillahi ta'ala* dan cara-cara untuk memperoleh tujuan berekonomi atau kaifiat. Dalam pengertian tersebut ekonomi Islam adalah suatu upaya yang sistematis mempelajari masalah-masalah ekonomi dan perilaku manusia yang interaksi antara keduanya.

## **B. Defenisi Pemasaran**

Pemasaran memiliki peran pokok dalam peta bisnis suatu perusahaan dan kontribusi terhadap strategi produk. Perusahaan baik bersekala nasional ataupun internasional membutuhkan seorang *market* handal untuk memasarkan produk atau jasa. Kesuksesan suatu produk diterima oleh target pasar tidak hanya ditentukan oleh murahness harga atau kualitas yang ditawarkan, tetapi ditentukan juga oleh strategi pemasaran yang dilakukan.

Pemasaran sebagai salah satu aspek yang sangat penting dalam dunia usaha. Pada kondisi usaha seperti sekarang ini, pemasaran menjadi pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan tercapai. Wawasan tentang pemasaran menjadi penting bagi perusahaan saat dihadapkan pada beberapa permasalahan, seperti menurunnya pendapatan perusahaan yang disebabkan oleh turunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk baik barang maupun jasa sehingga

mengakibatkan melambatnya perusahaan untuk berkembang.<sup>42</sup>

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang erorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting dengan meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat.<sup>43</sup> Pemasaran memainkan peranan sangat penting dalam pariwisata karena pelanggan jarang melihat, merasa atau mencoba produk yang akan dibelinya. Untuk dapat menilai suatu produk seseorang harus bepergian ketempat tujuan.

Pemasar adalah pihak yang memasarkan atau menawarkan manfaat suatu produk serta pihak lain yang menjadi pasar sasaran dari produk tersebut. Setelah kita mengetahui definisi awal mengenai pemasaran secara umum yang tidak hanya berupa proses menjual iklan dan promosi melainkan seluruh proses dalam pemasaran yang mempertukarkan produk atau nilai dengan pihak lain

---

<sup>42</sup> Nurul Huda, dkk. *Pemasaran Syariah*, (depok : Kencana, 2017) hlm, 1-2.

<sup>43</sup> Kasmir. *Manajemen Perbankan*, (akarta : PT RajaGrafindo Persada, 2012) hlm. 193.

termasuk proses riset pemasaran pelayanan purnajual branding perilaku konsumen dan lain sebagainya.<sup>44</sup>

### C. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu, artinya kegiatan ini dilakukan secara bersamaan di antara elemen-elemen yang ada dalam marketing mix itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen lain. Penggunaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Dalam praktiknya, konsep bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa.

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki, konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang bersifat dapat dikendalikan yaitu lebih dikenal dengan marketing mix atau bauran pemasaran menurut kotler (2000)<sup>45</sup>, *memberikan definisi mengenai bauran pemasaran sebagai berikut: bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan product, price, promotion, place yang*

---

<sup>44</sup>M. Nur Arianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2019), h. 10

<sup>45</sup>Philip Kotler, *Marketing Manajemen*, (New Jersey: Prentice Hall, 2000), h 8

*dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.*

#### **D. Konsep Pemasaran Syariah**

Konsep pemasaran (*marketing concept*) beranggapan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan, keinginan pasar sasaran, serta memberikan kepuasan kepada konsumen yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing.

Tujuan akhir konsep pemasaran ini adalah membantu tercapainya tujuan dari organisasi. Tujuan utama dari organisasi bisnis adalah laba, sedangkan tujuan organisasi nirlaba dan organisasi sosial adalah memperoleh dana untuk aktivitas sosial ataupun aktivitas pelayanan publik. Dalam Syariah marketing perusahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata namun turut pula berorientasi pada tujuan lainnya yaitu keberkahan perpaduan konsep keuntungan dan keberkahan ini melahirkan konsep masalah, yaitu suatu perusahaan Syariah akan berorientasi pada pencapaian masalah yang optimal.

Secara umum pemasaran syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan dari asiator kepada *stake holder*, *stake holder* yang dalam keseluruhan proses

nya sesuai dengan akar dan prinsip muamalah dalam Islam. artinya dalam pemasaran Syariah seluruh proses baik proses penciptaan proses penawaran maupun proses perubahan nilai tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariat<sup>46</sup>.

#### **E. Nilai-nilai Pemasaran Syariah**

Ada beberapa nilai-nilai dalam pemasaran syariah yang mengambil konsep dari keteladanan sifat Rasulullah SWT.

1. *Siddiq* artinya memiliki kejujuran dan selalu melandasi ucapan keyakinan serta perbuatan berdasarkan ajaran Islam.
2. *Fatanah* berarti mengerti memahami dan menghayati secara mendalam segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajiban.
3. Amanah memiliki makna tanggung jawab dan dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban.
4. *Tabligh* artinya mengajar sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain yang melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran Islam dalam setiap gerak aktivitas ekonomi yang dilakukan sehari-hari.
5. *Istiqomah* artinya konsisten<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup>Muhammad Syakir Sula dan Hermawan Kertajaya, *Syariah Marketing*, (Jakarta: Mizan, 2008)

<sup>47</sup>Syahril Romli, Arwan dan Muhammad Irham, *Implementasi Nilai-nilai Dakwah Dalam Manajemen Pemasaran di Bank BNI Syariah Pekan*

## **F. Perbandingan Pemasara Syariah dan Pemasaran Konvensional**

Seperti yang telah dibahas sebelumnya bahwa ada empat karakteristik yang dapat dalam pemasaran Syariah yaitu ketuhanan atau rabbaniyah etis atau akhlak realistik atau alwaqiah dan humanistis atau insaniah lalu apa yang membedakan antara pemasaran Syariah dengan pemasaran konvensional, setidaknya ada beberapa hal yang menjadi pembeda antara pemasaran Syariah dengan pemasaran konvensional.

### a) Konsep filosofi dasar.

Pemasaran konvensional merupakan pemasaran yang bebas nilai dan tidak mendasar ketuhanan dalam setiap aktivitas pemasarannya sedangkan pemasaran Syariah seorang pemasar harus merasakan bahwasannya dalam setiap aktivitas pemasarannya ia selalu diawasi oleh Allah SWT sehingga ia pun akan sangat berhati-hati dalam melakukan produk yang dijualnya.

### b) Etika pemasar

Seorang pemasar Syariah sangat memegang teguh etika dalam melakukan pemasaran kepada calon konsumennya sedangkan pemasaran konvensional yang cenderung bebas nilai sehingga seorang pemasar bebas menggunakan segala macam cara demi mendapatkan

konsumen bahkan dengan cara-cara yang tidak dibenarkan oleh syariat.

c) Pendekatan terhadap konsumen

Konsumen dalam pemasaran Syariah dikatakan sebagai mitra sejajar dimana baik perusahaan sebagai penjual maupun konsumen sebagai pembeli produk berada pada posisi yang sama sedangkan dalam pemasaran konvensional konsumen dikatakan sebagai objek untuk mencapai target penjualan semata titik konsumen dapat dirugikan karena antara janji dan realitas seringkali berbeda.

d) Cara pandang terhadap pesaing

Konsep persaingan dalam pemasaran Syariah agar setiap perusahaan mampu memacu dirinya untuk menjadi lebih baik tanpa harus menjatuhkan pesaingnya sedangkan pada konvensional yang menganggap pesaing sebagai pihak lawan yang harus dikalahkan bahkan jika bisa dimatikan agar eksistensi perusahaan dapat semakin maju.

e) Budaya kerja dalam institusi bank syariah

Perbankan syariah harus mempunyai budaya kerja yang berbeda dari perbankan konvensional sehingga mampu menjadi suatu keunggulan yang dapat sebagai nilai tambah di pandangan masyarakat.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Dana dari masyarakat yang disimpan dalam bentuk rekening giro, deposito, dan/atau tabungan kemudian dihimpun dan dikelola bank. Simpaan yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank tersebut kemudian disalurkan oleh bank dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana.
2. Setelah dana bank ketiga telah dikumpulkan oleh bank, maka sesuai dengan fungsinya sebagai *intermediary*, bank berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan. Dalam hal ini, bank harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokai berdasarkan kebijakan yang telah digariskan dengan tujuan untuk mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dengan tingkat rasio yang rendah dan untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat.

3. Konsep pemasaran (*marketing concept*) beranggapan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan, keinginan pasar sasaran, serta memberikan kepuasan kepada konsumen yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing.

## **B. Saran**

Menurut pendapat saya kita juga perlu belajar tentang perbankan syariah dan apa saja akad-akad yang ada pada bank syariah, agar tidak lagi ada pertanyaan yang menanyakan apakah operasional bank syariah itu sama dengan bank konvensional, karena masih banyak sekali kalangan masyarakat yang masih belum bisa memahami arti dari bank syariah itu sendiri. Maka dari itu penulis juga berharap dengan adanya buku-buku yang menjelaskan tentang perbankan syariah ini dapat membuat kita lebih memahaminya, mengingat seiring berjalannya waktu semakin banyak juga perubahan yang terjadi dalam dunia perbankan syariah. Saya juga menyadari bahwa dalam penulisan buku ini masih banyak sekali kekurangan dan jauh dari kata sempurna, maka dari itu jika ada kritik dan saran dari pembaca sangat kami terima dengan baik untuk bisa di jadikan sebagai bahan evaluasi agar bisa lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aanshari, Abdul Ghofur. 2018. *Perbnakn Syariah Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arianto, M. Nur. 2019. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syarih..* Bandung: Alfabeta.
- Arifin, Zainul. 2009. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Azkia Publisher.
- Auliyah, Robiatul.2010. *Keandalan Dan Risiko Bank Syariah*. Trunojoyo : Universitas Trunojoyo.
- Cahyani, Yutisa Tri. 2018. *Konsep Fee Based Services Dalam Perbankan Syaria*. Ponrogo No. 02.
- Darmawati H.2018. *Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syariah*, Fakultas Usuludin dan Filsafat, Sulesana Vol.12 No.2.
- Ghazaly ,Abdul Rahman. 2010. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Huda,Nurul dkk. 2017. *Pemasaran Syariah*. Depok : Kencana.
- Ichsan, Nurul. 2016. *Akad Bank Syariah*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum, Vol.50 No.2.

- Iska, Syukri. 2012. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekoonomi*. Yogyakarta : Fajar Media Press.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Ismail. 2017. *Perbankan Syariah*. Jakarta: FrenadaMedia Group.
- Karim, Adiwarmann A. 2007. *Bank Islam Analisis Fiqih*, (Depok: Rajagrafindo Persada).
- Karim, Adiwarmann A. 2014. *Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Depok:Rajagrafindo Persada).
- Kasmir. 2012. *Manajemen Perbankan*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler,Philip. 2000. *Marketing Manajemen*. New Jersey: Prentice Hall.
- Lewis, Mervyn dan Algaoud Latifa M. 2007. *Perbankan Syariah :prinsip,Praktik, dan Prospek*. Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Mardani.2012. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Fajar Interpretama Mandiri.
- Mardani.2019. *Fiqh Muamalah*. (Jakarta : Kencana)
- Mardani. 2015. *Hukuman Sistem Ekonomi Islam*.( Depok: PT RajaGrafindo).
- Munawir, satria.2014. *Analisis Manajemen Resiko Produk Kafala*. Banda Aceh, No. 01, Vol 3.
- Muhammad. 2009.*Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta : UII Press.

- Novinawati. 2015. *Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Padangsidimpuan, *Juris* Vol.14 No. 2.
- Rafsanjani, Haqiqi. 2016. *Akad Tabarru' Dalam Transaksi Bisnis*, Universitas Muhammadiyah Surabaya, *Jurnal Perbankan Syariah*, Vol.1 No.1.
- Romli, Syahril, Arwan dan Irham, Muhammad.2018. *Implementasi Nilai-nilai Dakwah Dalam Manajemen Pemasaran di Bank BNI Syariah Pekan Baru*, Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Suska Riau, Idarotuna, Vol. 1. No. 1.
- Saeed, Abdullah. 2008. *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Sah, Rizky Kurnia dan Ilman La. 2018. *Al – Sharf Dalam Pandangan Islam*. *Jurnal Ulumul Syar'i*. Vol. 7. No 2.
- Sula ,Muhammad Syakir dan Kertajaya, Hermawan. 2008. *Syariah Marketing*. Jakarta: Mizan.
- Utama, Candra. 2009. *'' Pengenalan Produk dan Akad Dalam Perbankan Syariah ''*. Vol. 13. No.02.
- Zuhri. 2015. *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pager Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

**SURAT PENUNJUKAN**

Nomor: 0570/In.11/F.IV/PP.00.9/04/2021

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Asnaini, M. A.  
NIP. : 197304121998032003  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Drs. H. Syaifuddin, M. M.  
NIP. : 196204081989031008  
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan skripsi/jurnal ilmiah, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

1. N A M A : Ika Novianty  
NIM : 1711140051  
Program Studi : Perbankan Syariah

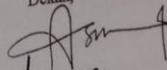
2. N A M A : Ike Puspitasari  
NIM : 1711140047  
Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Tugas Akhir : **Implementasi Akad dan Produk Pada Bank Syariah**

Keterangan : Buku

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu  
Pada Tanggal : 6 April 2021  
Dekan,

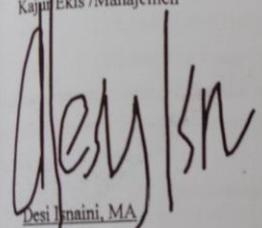
  
Asnaini

Dibuatkan:  
1. Wakil Rektor I  
2. Dosen yang bersangkutan;  
3. Mahasiswa yang bersangkutan;  
4. Asstip.

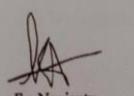
B. Ketua Jurusan  
Judul yang disetujui:

Penunjukkan Dosen Pembimbing:

Mengesahkan  
Kajit Ekis /Manajemen

  
Desi Inaini, MA  
NIP. 197412022006042000

Bengkulu,  
Ketua Tim  
Mahasiswa

  
Ika Novianty  
NIM. 1711140051



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JalanRaden Fatah Pagardewa Bengkulu  
Telepon (0738) 51171, 51172, 51276 Fax. (0738) 51171

FORM PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR  
JURNAL ILMIAH, BUKU, PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT,  
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Ika Novianty  
NIM : 1711140051  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Anggota : Ike Puspita Sari (NIM: 1711140047)

II. Pilihan Tugas Akhir:

- Jurnal Ilmiah  
 Buku  
 Pengabdian Kepada Masyarakat  
 Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

Judul Tugas Akhir:

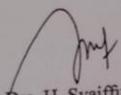
*Implementasi Akad dan Produk Pada Bank Syariah*

Proses Validasi:

A. Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan:

Dosen Pembimbing  
Rencana Tugas Akhir

  
Drs. H. Syaiffudin, M.M  
NIP. 196204081989031008



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon: (0376) 51276, 51171 Fax. (0736) 51172

### LEMBAR BIMBINGAN BUKU

Nama Kelompok : 1. Ike Puspitasari (1711140047)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Pembimbing I : Dr. Asnaini, M.A  
Judul Buku : Implementasi Akad dan Produk Pada Bank Syariah  
Judul T.A : "Produk dan Konsep Pemasaran Bank Syariah"

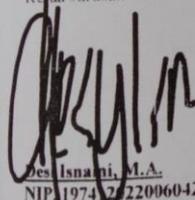
No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf
1.	Rabu, 21,06,2021	Proposal Buku	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Arahan untuk laporan individu</li><li>2. Perbaiki cover kata pengantar</li><li>3. Penulisannya banyak yang salah, seperti huruf kapital, cetak miring, dan spasi 1,5</li><li>4. Semua yang dikutip ditulis sumbernya, cek semua halaman harus jelas mengutip dari mana</li><li>5. Penting diperhatikan<ul style="list-style-type: none"><li>- Kesesuaian isi dengan judul bab dan sub bab</li><li>- Kalimat efektif SPOK yang jelas</li><li>- Sumber referensi ditulis untuk pendapat sendiri boleh asalakan betul-</li></ul></li></ol>	

			<p>boleh asalakan betul-betul pendapat penulis bukan copy paste</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tanda baca, spasi, huruf kapital, cetak miring, kalimat yang muter-muter hendaknya diperhatikan</li> <li>- Jadikan saran itu sebelumnya untuk perbaiki halaman seterusnya</li> </ul> <p>6. Disiapkan untuk laporan individunya disusun saja Bab-Babnya bagian masing-masingambil lembar bimbingan dan hal persetujuan masing-masing di siapkan. Judul tidak boleh sama, formnya ikuti pola pipit dkk.</p>	P
2.	Rabu 04-08-2021	Draf Buku lengkap	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Judul TA dilembar bimbingan</li> <li>2. Pastikan tidak copas, kutipan pastikan sumbernya di tulis</li> <li>3. Saran untuk segera desain cover, dummy book.</li> </ol> <p>Membaca dan edit lagi TAnya</p>	P

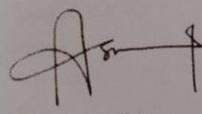
3	Kamis/ 12-03- 2021	Draf Buku lengkap	lampiran Dummy Buku dari perakit/cover Bukunya/ISBN nya	A
4	Kebu/ 18-08 2021	Draf buku & laporan individu	Acc diujikan dan ujian	A
5				

18 Agustus  
Bengkulu, ~~24~~ 2021

Mengetahui,  
Kepala Jurusan

  
Des Isnaini, M.A.  
NIP. 1974 02 220060 42000

Pembimbing I

  
Dr. Asnaini, M.A.  
NIP. 1973041219980 32000



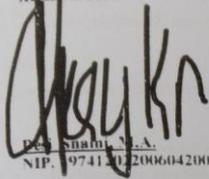
LEMBAR BIMBINGAN BUKU

Nama : Ike Puspitasari (1711140047) .  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Pembimbing II : Drs. H. Syaiffudin, M.M  
Judul Buku : Implementasi Akad dan Produk Pada Bank Syariah  
Judul TA : "Produk dan Konsep Pemasaran Bank Syariah"

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf
1.	Selasa, 23-02-2021	Judul	1. Konsultasi pemilihan judul yang menarik	A
2.	Kamis, 25-02-2021	Judul	1. Judul ACC oleh Pembimbing sementara 2. Lanjut ke Kepala Jurusan	f
3.	Senin, 22-03-2021	Proposal Buku	1. Proposal Buku di ACC oleh Kepala Jurusan. 2. Lanjut bimbingan ke Pembimbingan 2.	A
4.	Rabu, 24-03-2021	Penulisan materi	1. Arahan penulisan materi buku sesuai dengan judul	A
5.	Senin, 28-06-2021	Perbaikan	1. Perbaikan kata pengantar dan daftar isi buku	f
6.	Kamis, 01-07-2021	Perbaikan	1. Perbaikan materi	A
7.	Selasa, 6-07-2021	Selesai perbaikan	1. Perbaikan daftar pustaka dan ayat-ayat Al-quran. 2. ACC dan lanjut pembimbing 2	A

Mengetahui,

Ketua Jurusan

  
Drs. Syaiful, M.M.  
NIP. 197412012006042000

Bengkulu, 14 Juni 2021

Pembimbing II

  
Drs. H. Syaiffudin, M.M.  
NIP. 196204081989031008



## CV. ZIGIE UTAMA

Anggota IKAPI Nomor : 003/BENGGULU/2019

Jalan. DP Negara V Perum Tanjung Gemilang Blok C RT. 08 RW. 02  
Kelurahan Sukarami Kecamatan Selebar Kota Bengkulu Propinsi Bengkulu 38212  
Email : penerbitzigie@gmail.com, info@zigie.co.id. Telp. (0736) 5511533

Nomor : 274/P-ZU / VIII / 2021

Lampiran : -

Perihal : **Pemberitahuan Proses Penerbitan**

Bengkulu, 6 Agustus 2021

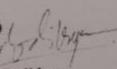
Dengan hormat,

Bersama surat ini, kami atas nama Penerbit CV.Zigie Utama telah menerbitkan buku sebagai berikut :

Judul : **Implementasi Akad dan Produk pada Bank Syariah**  
Penulis : **Ika Novianty dan Ike Puspitasari**

Menyerahkan buku di atas telah selesai tahap editor selanjutnya dalam proses pengurusan ISBN melalui penerbit dari pihak kami (CV.Zigie Utama) dan akan segera dilakukan percetakan setelah Perpustakaan Nasional RI mengeluarkan nomor ISBN pada buku tersebut. Demikianlah surat ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

  
**Dodi Isran**  
Direktur



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME**

**Nomor:** 0159/SKBP-FEBI/08/2021

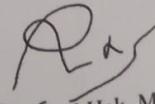
Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Ike Puspitasari  
NIM : 1711140047  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenis Tugas Akhir : Buku  
Judul Tugas Akhir : **IMPLEMENTASI AKAD DAN PRODUK PADA BANK SYARIAH**

Dinyatakan lolos uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan 13%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 4 Agustus 2021  
Ketua/Wakil Dekan I

  
Dr. Nurul Hak, MA  
NIP. 196606161995031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 36211  
Telepon (0738) 51276-51171-51172-53879 Faksimil (0738) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

1. IKR PUPITA Suci  
2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_

NO	Tanggal	Masalah	Saran
			Perbaiki sesuai petunjuk yg ada di skripsi )

Bengkulu, 7 September 2021  
Penguji III

Dr. M. Syarifuddin, M.A.  
NIP



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.iainbengkulu.ac.id

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa  
NIM  
Judul Skripsi

(REPUSIPAS'ADI  
: 111140042  
:

NO	Tanggal	Masalah	Saran
		<ul style="list-style-type: none"><li>- Perbaiki penulisan ayat dan hadis</li><li>- Perbaiki cover dan format buku</li><li>- Perbaiki penulisan</li><li>- Cetak daftar isi</li><li>- Hapusan Produk dan arifin</li></ul>	

Bengkulu, .....  
Penguji I/II

BADARUDIN NUHAKSI MM  
NIP

*Implementasi Akad dan Produk pada Bank Syariah*

## **IMPLEMENTASI AKAD DAN PRODUK PADA BANK SYARIAH**

Penulis :

**Ika Novianty**

**Ike Puspitasari**

Editor :

**Asnaini**

**H.Syaifuddin**

### ***Diterbitkan Oleh***

Penerbit CV. Zigie Utama

Anggota IKAPI Nomor 03/Bengkulu/2019

Jln. DP. Negara V Perum Tanjung Gemilang Blok C

Kelurahan Sukarami Kecamatan Selebar Kota Bengkulu

Propinsi Bengkulu Telp. 085369179919

**ISBN 978-623-7558-74-3**

**Hlm.131 + viii**

Hak Cipta, Hak Penerbitan, dan Hak Pemasaran pada  
Penerbit.

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan cara apapun juga, baik secara mekanis maupun elektronis, termasuk foto copy, rekaman, dan lain-lain tanpa izin atau persetujuan dari Penerbit.

**Cetakan Pertama, Agustus 2021**

## TENTANG PENULIS



Ika Novianty merupakan putri pertama dari pasangan Husein dan Suciawati, S. Lahir di Karang Ningsih Pada tanggal 10 November 1998. Tamat pendidikan Sekolah Dasar di SD N 81 Karang Ningsih pada tahun 2011. Melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP N 2 Karang Tengah pada tahun 2014. Kemudian melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Atas di SMA N 1 Bengkulu Tengah tahun pada tahun 2017. Penulis merupakan Mahasiswa dari jurusan Agribisnis dan Koperasi di ANJ Bengkulu. Lulusan Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Prodi Manajemen pada tahun 2021. Penulis merupakan mahasiswa yang diterbitkan di beberapa instansi. Penulis ini merupakan haka pertama penulis yang diterbitkan di beberapa instansi. Penulis dapat menghubungi penulis lewat media sosial seperti email: [ikapengantar@gmail.com](mailto:ikapengantar@gmail.com), Facebook: [ikapengantar](https://www.facebook.com/ikapengantar) dan Instagram: [ikapengantar](https://www.instagram.com/ikapengantar).



Dr. Pengantar adalah putri pertama dari pasangan Nuzula Hani dan Nurhidayah, Lahir di Desa Karang pada tanggal 12 September 1998. Tamat pendidikan sekolah dasar di SDN 131 Bengkulu Utara pada tahun 2011. Melanjutkan studi menengah pertama di SMPN 21 Bengkulu Utara, tahun pada tahun 2014. Kemudian melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Atas di SMA N 94 Bengkulu Utara tahun pada tahun 2017. Penulis merupakan mahasiswa dari Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI), Prodi Manajemen. Penulis ini merupakan haka pertama penulis yang diterbitkan di beberapa instansi. Penulis dapat menghubungi penulis lewat media sosial seperti email: [ikapengantar@gmail.com](mailto:ikapengantar@gmail.com), Facebook: [ikapengantar](https://www.facebook.com/ikapengantar) dan Instagram: [ikapengantar](https://www.instagram.com/ikapengantar).

CV Ziga Utama  
Jalan Pendidikan  
Pusat Tanjung Gemang RT 08 RW 02  
Kel. Sukarini Kec. Sederet  
Kota Bengkulu  
Provinsi Bengkulu



IMPLEMENTASI AKAD DAN PRODUK PADA BANK SYARIAH

# Implementasi AKAD dan PRODUK PADA BANK SYARIAH

Ika Novianty  
Ika Pengantar



Esher: