

MEKANISME PENGEMBANGAN PRODUK JASA PERBANKAN SYARIAH DALAM KAJIAN EMPIRIS DAN PRAKTIS

Dini Setiana Saragih¹, Raudah Uci Mayasari Manik², Tari Rizkya Fona³

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: dinisaragih14@gmail.com

Abstract

In the study of fiqh, there are several forms of fiqh contracts practiced in Islamic banking that are used in banking service contracts such as Pawn (Rahn), Wakalah, Kafalah, Hiwalah, and Sharf and their development mechanisms. It is necessary to understand what these Islamic banking products are, how this contract should be implemented and applied, and Islamic bank service products. So this paper aims to find out how the mechanism for developing these service products is in the implementation of Islamic banking in Indonesia. This study uses qualitative research methods with primary and secondary data through observation method data collection, the observation method is like looking deeper into data collection requirements, and references to research methods, for main legal materials, writing is required. These are some relevant documents. Relevant documents with the drafting of this law Previous articles, books, magazines, newspapers, articles, in the form of legal documents dictionaries, magazines, internet, etc. The results of the analysis in this study show that sharia banking should be required to better understand the true value of the contracts used in its products, so that partiality for people in need can be realized. In addition, sharia banking needs to take strategic steps to develop products offered with the following: increasing understanding of fiqh contracts, optimizing the role of DPS according to their duties and functions, and reading community needs based on geographical conditions and the majority of sources Community opinion.

Keywords: *Islamic Banking, Service Products, Mechanisms*

Abstrak

Dalam penelitian fikih, terdapat berbagai bentuk akad fikih yang dipraktekkan dalam perbankan syariah dan digunakan dalam akad jasa perbankan seperti gadai (rarn), wakalah, kafalah, hiwalah, sharf dan mekanisme pengembangannya. Kita sangat perlu memahami apa Produk Perbankan Syariah ini, bagaimana Akad ini dilaksanakan dan dilaksanakan dan Produk Layanan Perbankan Syariah. Sehingga paper ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme pengembangan produk produk jasa tersebut dalam penerapan perbankan syariah di Indonesia. Kajian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan data primer dan sekunder melalui pendataan metode observasi, metode Pengamatan itu seperti melihat lebih dalam pengumpulan data persyaratan., dan Referensi Metode Penelitian, Untuk bahan hukum utama, diperlukan secara tertulis Ini adalah beberapa dokumen yang relevan Dokumen yang relevan dengan penyusunan undang-undang ini Artikel sebelumnya, buku, majalah, surat kabar, artikel, dalam bentuk dokumen hukum kamus, majalah, internet dll.hasil analisis dalam kajian ini menunjukkan bahwasanya, bank syariah didorong untuk lebih memahami nilai sebenarnya dari akad yang digunakan dalam komoditasnya sehingga dapat terwujud kepuasan

terhadap pihak yang membutuhkan. Selain itu, bank syariah harus mengambil langkah-langkah strategis untuk mengembangkan produk dengan mengembangkan pemahaman tentang Traktat Fiqf, sesuai dengan tugas dan fungsi DPS akan mengoptimalkan peran DPS, membaca kebutuhan masyarakat sebagian besar berdasarkan geografi dan sumber pendapat masyarakat.

Kata kunci: Perbankan Syariah, Produk Jasa, Mekanisme

Pendahuluan

Industri keuangan syariah Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan. (Rasyid et al., 2017) Perkembangan perbankan syariah dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu faktor internal seperti: Sumber daya manusia, keuangan, tata pemerintahan yang baik, faktor eksternal seperti pertumbuhan ekonomi, dan infrastruktur lembaga-lembaga Islam nasional dan internasional. Infrastruktur sistem syariah di tingkat nasional yang menjadi pendorong pertumbuhan bank syariah adalah Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Perkembangan industri keuangan syariah cukup besar. Hal ini berdampak positif bagi perekonomian daerah. Industri perbankan syariah dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam hal ini. Transformasi ekonomi menjadi kegiatan ekonomi produktif dan bernilai tambah. Dengan kemajuan perkembangannya yang mengesankan, Mencapai CAGR pertumbuhan kekayaan tahunan sebesar 65% selama 5 tahun. Dalam beberapa tahun terakhir, dukungan terhadap peran bank syariah dalam perekonomian nasional menjadi semakin penting. Peran strategis tersebut terus dipandu oleh beberapa kebijakan yang ditetapkan oleh lembaga. Ini salah satu prioritas OJK. Pertumbuhan kontribusi sektor perbankan tahun 2016 bank syariah terhadap perekonomian nasional (Otoritas Keuangan 2015). Tema utama pengembangan perbankan syariah di Indonesia terus dilaksanakan melalui sinergi Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS) para pelaku industri, dan mandat OJK adalah bersinergi dengan bank syariah di Indonesia.

Bank syariah membutuhkan keunggulan kompetitif yang berbeda dari bank konvensional. Di era keuangan digital, industri perbankan syariah memanfaatkan peluang untuk tumbuh menjadi industri perbankan Berkontribusi dan Syariah yang kuat di dalam dan luar negeri. Peluang berlimpah untuk industri perbankan syariah Dengan menawarkan inovasi produk untuk menawarkan berbagai pilihan dengan cara menyediakan inovasi produk perbankan syariah dan memperluas jangkauan pada masyarakat. (Najib, 2017) Dalam penelitian Fiqh, terdapat berbagai bentuk akad Fiqh yang dipraktekkan dalam perbankan Islam dan digunakan dalam akad jasa perbankan seperti al-Rahn, Wakalah, Kafalah dan Hiwalah. Kita sangat perlu memahami apa saja produk perbankan syariah tersebut, bagaimana akad ini harus diterapkan dan dilaksanakan, serta produk layanan perbankan syariah

Bank syariah menghadapi permasalahan dimana jangkauan bank syariah masih terbatas yaitu 55% daerah atau kota di Indonesia yang belum tersosialisasi, dan permasalahan inovasi produk. Inovasi produk perbankan syariah terus memenuhi tuntutan pasar dan berdaya saing tinggi. Masalah lain terkait inovasi produk adalah belum adanya proses inovasi produk yang menggunakan teknologi informasi dan komunikasi.

Oleh karena itu, bank syariah harus mampu menerapkan model strategis yang tepat untuk memperluas jangkauannya baik di pasar domestik maupun luar negeri. (Rasyid et al., 2017) Juga dibutuhkan kemampuan untuk berinovasi dalam pendanaan yang murah dan tidak likuid. Temuan Gunawan et al. (Gunawan, Mukoffi dan Handayanto 2017) menunjukkan bahwa produk perbankan syariah tidak beragam. Produk perbankan syariah tidak begitu beragam. Produk Bank Syariah masih sangat terbatas dari segi skema dan volume pendanaan

Tinjauan Literatur

Penjelasan tentang Produk Bank Syariah

1. Pengertian Produk Jasa

Definisi Barang dan Jasa Barang dalam Islam adalah benar secara moral, bermanfaat bagi konsumen, dapat dikonsumsi, dan diciptakan melalui proses yang meningkatkan kesejahteraan material, karakter moral, dan karakter spiritual. atau layanan. Barang dalam Islam tidak ada nilainya dan diharamkan. Produk ekonomi dan produk konvensional kompatibel. Namun, dalam ekonomi Islam, komoditas dapat dipertukarkan dan bermanfaat secara moral. (Abdul Halim Usman, 2015).

Pentingnya untuk terus mempertahankan dan bahkan meningkatkan kualitas barang dan jasa. Jangan biarkan kualitas produk jauh dari harapan. Di masa mudanya, Rasulullah SAW menjaga kualitas barangnya demi membangun reputasi yang kokoh dengan para pelanggannya. Beliau pernah memberikan teguran keras kepada seorang pedagang kurma yang menyembunyikan kurma berkualitas rendah pada tumpukan dagangannya.

Sebagaimana hadist Nabi SAW, kehidupannya hari ini harus lebih baik dari hari kemarin, inovasi barang dan jasa juga harus dipertahankan. Orang dicap pecundang ketika hidup mereka tidak lebih baik atau lebih buruk dari kemarin.

2. Kualitas Produk

Faktor pertama yang menentukan kebahagiaan konsumen adalah kualitas produk, dan faktor ini memiliki cakupan global (Darmadi Duriyanto, 2004). Kualitas produk adalah bidang inti perhatian bisnis, dan kualitas adalah salah satu strategi kunci untuk meningkatkan daya saing produk. Produk harus memuaskan pelanggan dan lebih unggul atau setidaknya setara dengan pesaing.

Barang yang dipasok harus telah melalui pengujian kualitas yang menyeluruh. Karena kualitas produk sebenarnya adalah yang paling penting bagi konsumen. Produk dengan keinginan dan keinginan akan disukai dan dipilih oleh konsumen. Kualitas barang dan jasa, kepuasan klien, dan profitabilitas bisnis merupakan tiga faktor yang saling berhubungan. Semakin tinggi kualitasnya, semakin banyak pelanggan yang puas tercipta, yang mendukung penetapan harga yang lebih tinggi dan seringkali biaya rendah (Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, 2009).

Kualitas produk sangat penting untuk setiap praktik bisnis, sehingga para eksekutif harus memahami bagaimana konsumen mendefinisikan kualitas. Menurut literatur pemasaran, kualitas didefinisikan sebagai (a) evaluasi keunggulan pelanggan, (b) sejauh mana produk atau

layanan memuaskan kebutuhan pelanggan, dan (c) tidak adanya kekurangan. (d) Kualitas dan sifat umum dari barang atau jasa yang mempengaruhi kapasitasnya untuk memenuhi permintaan yang tersirat; (e) Seberapa baik kinerja suatu barang atau jasa dibandingkan dengan barang yang sebanding (Ali Hasan, 2009).

Produk-produk perbankan syariah berikut telah direkomendasikan untuk digunakan oleh Dewan Syariah nasional:

a. Pendanaan

Tujuan produk perbankan syariah adalah untuk memobilisasi dan menggunakan tabungan secara adil untuk pembangunan ekonomi sehingga setiap orang memiliki pendapatan yang adil. Alasan pentingnya menabung adalah karena Islam melarang keras mengumpulkan kekayaan, dan sumber keuangan harus digunakan secara efektif untuk mencapai tujuan sosial ekonomi Islam.

Upaya penggalangan dana dibuat dengan cara yang akan menarik orang untuk menjadi klien. Kepercayaan adalah prinsip panduan pembiayaan. Artinya, tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank itu sendiri memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kesiapan masyarakat untuk menyimpan uang pada lembaga tersebut (Muhammad Ridwan, 2004).

Di perbankan, tidak ada batasan jumlah uang yang bisa dikumpulkan. Perbankan Islam harus dapat mengenali dana sumbu yang berbeda dan memasukkannya ke dalam produk mereka agar memiliki nilai pasar yang terhormat. Dalam perbankan Islam, rekening giro, rekening tabungan, dan deposito berjangka semuanya dapat digunakan untuk mengumpulkan uang. Prinsip wadi'ah dan mudharabah syariah digunakan dalam operasional penghimpunan dana masyarakat (Adiwarman A. Karim, 2006).

b. Pembiayaan

Produk keuangan syariah secara umum diklasifikasikan menjadi empat kategori berdasarkan tujuannya, yaitu: pembiayaan atas dasar jual-beli untuk memiliki barang; prinsip sewa bertujuan untuk pembelian jasa; prinsip bagi hasil berlaku bagi koperasi yang bertujuan untuk membeli barang dan jasa; dan perjanjian tambahan untuk memfasilitasi setiap produk. (Adiwarman A. Karim, 2006).

3. Pengembangan Produk

Pengembangan produk adalah proses menemukan ide produk dan layanan baru dan mengubahnya menjadi produk yang lebih sukses secara komersial. Alasan utama perusahaan mengembangkan produk baru adalah untuk mengganti produk yang tidak lagi dibutuhkan konsumen. Pengenalan produk baru meningkatkan omset dan keuntungan perusahaan.

4. Kualitas Manajemen Operasional

a. Konsep Kualitas

Mengenali Kualitas Pelanggan memiliki ide yang berbeda tentang apa itu kualitas. Kualitas dicirikan sebagai memuaskan atau melebihi kebutuhan konsumen. Kualitas dijelaskan oleh Heizer dan Render sebagai kapasitas produk atau jasa untuk memuaskan kebutuhan

konsumen. Ini juga digambarkan sebagai keseluruhan fitur produk atau layanan yang bekerja sekeras mungkin untuk memenuhi persyaratan tertentu.

Dimungkinkan untuk melihat kualitas baik dari sudut pandang produsen dan pelanggan untuk memahami apa artinya. Di mata pelanggan, kualitas memiliki banyak segi dan dapat digunakan secara bersamaan. Pelanggan merasakan kualitas dimensi sebagai berikut:

a) **Comformance to Specifications (Kesesuaian dengan Spesifikasi)**

Pelanggan mengharapkan barang atau jasa yang mereka beli memenuhi atau melebihi standar kualitas yang diiklankan. Kualitas dinilai dari seberapa baik ia mematuhi spesifikasi yang diberikan. Meski tidak menghasilkan apa-apa yang bisa disentuh, kepatuhan spesifikasi tetap diperlukan dalam sistem layanan. Pengiriman barang tepat waktu atau cepat dalam menanggapi keluhan klien adalah persyaratan untuk operasi layanan.

b) **Value (Nilai)**

Nilai produk atau layanan ditentukan oleh seberapa baik ia mencapai tujuan yang dimaksudkan untuk harga yang bersedia dibayar klien. Harga yang siap dibayar pembeli merupakan indikator kualitas yang baik. Biaya suatu barang atau jasa menentukan kualitasnya. Nilai yang diberikan pelanggan pada barang atau jasa tergantung pada harapan pra-pembelian mereka.

c) **Fitness for Use (Cocok untuk Digunakan)**

Klien memeriksa aspek mekanis produk atau kenyamanan layanan, dan kesesuaian untuk penggunaan mengungkapkan seberapa efektif barang atau layanan mencerminkan tujuan yang dimaksudkan. Sejauh mana produk atau layanan digunakan menentukan kualitasnya. Estetika, gaya, kekokohan, ketergantungan, keahlian, dan utilitas adalah pertimbangan lebih lanjut.

d) **Support (Dukungan)**

Baik kualitas produk dan layanan itu sendiri maupun dukungan yang ditawarkan oleh perusahaan seringkali sangat penting bagi konsumen. Layanan purna jual adalah salah satu cara untuk menawarkan dukungan. Jika pelanggan merasa tidak sehat secara finansial, klaim garansi mereka menerima tanggapan yang lambat, atau iklan menipu, mereka menjadi bingung.

e) **Psychological Impressions (Kesan Psikologi)**

Kesan psikologis, seperti ikim, citra, atau estetika, sering digunakan konsumen untuk menilai kualitas suatu barang atau jasa. Sikap dan perilaku penyelenggara sangat penting dalam situasi layanan di mana ada kontak langsung dengan mereka. Persepsi pelanggan terhadap kualitas pelayanan dapat dipengaruhi oleh karyawan yang berpenampilan rapi, sopan, ramah, dan simpatik.

Penelitian Terdahulu

Penelitian ini merupakan hasil pengembangan dari peneliti terdahulu yang memiliki topik yang sama:

Penelitian Terdahulu (Tahun)	Kajian	Kajian peneliti
Arif Hidayat (2011)	Variabel penelitian: Strategi pengembangan produk, meningkatkan keunggulan bersaing Obyek Penelitian: BT Al-Fath Periode: 2011	Variabel peneliti: Pola pengembangan produk Obyek Penelitian: BPRS Mandiri Periode: 2022
Tiara Dini Arifah (2017)	Variabel penelitian: strategi pengembangan produk pembiayaan musyarakah pada usaha mikro dan kecil Obyek Penelitian: BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas Periode: 2017	Variabel peneliti: Pola pengembangan produk Obyek Penelitian: BPRS Mandiri Periode: 2022

Metode Penelitian

Pendekatan Kualitatif

Bank syariah perlu melangkah dan berkreasi untuk berinovasi dalam rangka pengembangan produk perbankan syariah. Upaya ini mutlak diperlukan karena bank syariah telah melihat pertumbuhan yang lebih lambat akhir-akhir ini dan pangsa pasar yang bahkan lebih rendah dibandingkan dengan bank tradisional. Agar perbankan syariah dapat tumbuh dan bersaing dengan bank tradisional dan lembaga keuangan lainnya, maka perlu dilakukan inovasi secara terus menerus pada produk keuangan perbankan syariah. Inovasi produk sangat penting untuk menjawab perkembangan bisnis yang terus berubah mengikuti perkembangan zaman.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan bahan hukum dalam penelitian hukum empiris harus sesuai dengan masalahnya ditunjuk dan kemudian penulis membutuhkan data sesuai dengan kondisi setempat atau sumber lain dikelilingi oleh garis antara Data primer dan sekunder melalui pendataan sebagai berikut.

- a. Metode observasi, metode Pengamatan itu seperti melihat lebih dalam pengumpulan data persyaratan.
- b. Referensi Metode Penelitian, Untuk bahan hukum utama, diperlukan secara tertulis Ini adalah beberapa dokumen yang relevan Dokumen yang relevan dengan penyusunan undang-undang ini Artikel sebelumnya, buku, majalah, surat kabar, artikel, dalam bentuk dokumen hukum kamus, majalah, internet dll.

Hasil dan Pembahasan

A. Hiwalah

Dalam bahasa ini, kata ``al-hiwalah" pada huruf ha' dibaca kasrah atau terkadang fatha dan berasal dari kata ``at-tahawwul" yang artinya pemisahan/pengalihan. Hiwala merupakan istilah yang berasal dari kata taharul yang berarti velda atau tawil untuk menjual. Secara sederhana, hewala berarti membuat hutang atau tagihan dari kreditur kepada orang yang bertanggung jawab untuk membayar hutang.

Pengertian hawalah juga dikemukakan oleh beberapa para ulama yang berbeda-beda dalam menjelaskannya, antara lain:

- a. Idris Ahmad mengklaim bahwa hiwalah adalah semacam ijab qabul yang digunakan untuk mengalihkan utang dari seorang tanggungan kepada seorang debitur ketika si penerima berutang kepada pentransfer uang aslinya.
- b. Menurut Fuqaha, Hiwalah mengacu pada interpretasi muamalah tentang kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Zainul Arifin mengutip pengalihan utang kepada pihak lain dalam bukunya Abdul Ghofur Anshori. Saya berbicara tentang pihak pertama (muhil), pihak kedua (muhal), dan pihak ketiga (muhal 'alaih).
- d. Sesuai dengan Hanafiyah, kewajiban membayar utang yang menjadi tanggung jawab pihak pertama akan dialihkan kepada pihak ketiga.
- e. Menurut Maliki, Syafi'i, dan Hanbali, yaitu pembayaran utang yang menggunakan cara pemindahan hak kepada pihak yang mempunyai tanggungan.

Dalam akad hawala, seseorang yang berhutang dialihkan kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Akad hawala adalah pengalihan utang dari debitur kepada tanggungan yang wajib membayarnya. (Kasanah & Gozali, 2018).

Akad hawalah adalah hawalah yang dialihkan kepada pihak ketiga yang telah menyelesaikan proses akad atau perjanjian awal yang wajib ditanggung oleh pihak ketiga tersebut. Utang atau piutang tersebut berupa pengalihan kepada pihak ketiga. Sementara itu, utang nasabah dari bank atau lembaga keuangan tradisional kepada bank atau lembaga keuangan yang dialihkan terlebih dahulu dalam perjanjian adalah yang didefinisikan oleh DSN No. 31/DSN-MUI/VI/2002 sebagai hawalah. Untuk mengubah transaksi non-syariah yang sudah berjalan lama menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah, salah satu jasa yang digunakan adalah jenis jasa keuangan yang mendasarkan semuanya pada kebutuhan masyarakat untuk saling membantu atau gotong royong.

Terkadang debitur tidak mampu melunasi utangnya. Artinya, pungutan tersebut dapat dialihkan kepada pihak ketiga atau pihak lain yang dalam hukum Islam dikenal dengan istilah hawalah (Zuhri, 2012).

Beberapa orang terkadang ada yang menyebutkan aka dini dengan sebutan hiwalah dan hawalah. Penyebutannya sendiri terdiri dari dua jenis, tetapi itu sama. Meskipun Hiwalah disebutkan oleh beberapa lembaga keuangan Islam, namun konotasinya tidak berubah.

Hawalah, atau pengalihan kewajiban orang yang dililit utang untuk melunasi utangnya, mengacu pada proses ini.

Dalam istilah Islam, berarti mengalihkan beban utang dari muhil (penghutang) kepada tanggungan muhal 'alaih (orang yang wajib membayarnya).

Secara etimologis, arti al-hiwalah dapat diartikan sebagai pemutusan, pemutusan, tambahan warna, memikul beban di pundak atau bertanggung jawab. Namun, secara terminologis dapat digambarkan sebagai:

“Kewajiban membayar uang yang terutang dari al-muhil yang tugasnya dapat dialihkan kepada debitur, lazim disebut muhal ‘alaih.” Atau bisa juga “Beban orang yang berulang tahun pertama yang mempunyai kewajiban membayar uang yang terutang mungkin

Menurut mayoritas Jumah Ulama Fiqih, ada pula pengertian lain, yaitu: “Kewajiban mengalihkan hutang seseorang untuk dipertanggung jawabkan kepada pihak lain.”

Definisi yang ditawarkan oleh ulama fikih Jumah dan ulama Hanafiah pada dasarnya berbeda secara tekstual, namun keduanya mengacu pada hal yang sama, yakni hak untuk menuntut pengalihan kewajiban kepada pihak ketiga dengan alasan berutang kepada debitur.

Menurut uraian di atas, akad hawalah adalah utang yang dialihkan dari pihak yang berutang kepada pihak yang akan bertanggung jawab untuk membayarnya. Setelah semua utang dilunasi, individu yang wajib membayar muhal 'alaih kepada adalah muhil dan dikenakan biaya tambahan yang telah disepakati di awal (Prilia, 2017).

Hiwalah disamakan dengan lembaga pengambilalih utang (schuldooverneming), lembaga penjualan atau penjualan utang, atau lembaga pengganti kreditur atau debitur dalam konteks hukum perdata. Subrogasi dan novasi adalah dua lembaga terkenal dalam hukum perdata yang masing-masing mengizinkan penggantian debitur atau kreditur (Sejahdeini, 2007).

Prinsip Hiwalah meliputi beberapa hal berikut:

1. Bantuan,
2. Tidak dapat menimbulkan riba,
3. Tidak digunakan untuk pertukaran barang berbahaya atau ilegal.

B. Kafalah

Istilah "al-kafalah" adalah masdar (awal kata) dengan fi'il madhis dari "kafala" dan "yakfulu," masing-masing. Kafalah adalah bahasa Arab untuk "jaminan." Ada berbagai kata yang dapat menggantikan kafalah, antara lain dhamanah (jaminan), hamalah (beban), dan za'amah (tanggungan). Semua kata itu pada dasarnya memiliki arti yang sama, yaitu jaminan. Namun, masing-masing istilah tersebut memiliki arti khusus, seperti dhamin biasanya digunakan untuk menjamin properti, kehamilan digunakan untuk memastikan hukuman mati (diyat), za'im digunakan untuk memastikan properti besar, dan qabil adalah orang yang menerima. jaminan (digunakan untuk semua urusan tersebut). Mazhab Syafi'i mengartikan kafalah sebagai nazar untuk melakukan sesuatu, sedangkan mazhab Hanafi dan Hanbali

mengartikannya sebagai ad-dham, atau menggabungkan. Kafalah atau dhaman, dalam istilah fikih, adalah gabungan dari dua beban (tanggungan) dalam permintaan dan hutang. Namun, sebagian ulama juga memberikan dhaman jaminan kafalah jiwa dan harta (Soemitra, 2019).

Menurut Ismail Nawaw, kafalah adalah jaminan yang diberikan oleh pengolah (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi atau menjamin kewajiban pihak lain. Dalam pengertian lain, kafalah berarti mengalihkan tanggung jawab orang yang menjamin tanggung jawab kepada orang lain sebagai janji. Menurut definisinya, akad kafalah adalah akad dimana salah satu pihak (kafil) memberikan jaminan kepada pihak lain (makful 'anhu); Penjamin wajib membayar kembali haknya (makful lahu).

Dalam praktik perbankan modern, istilah “kafalah” mengacu pada jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi tanggung jawab (makful 'anhu) dalam hal bertanggung menderita kerusakan atau wanprestasi. Secara teknis benar bahwa dalam hal ini bank memberikan kepada nasabahnya suatu jaminan atas kontrak kerja atau perjanjian lainnya antara nasabah dengan pihak ketiga. Pada hakekatnya pencantuman kafalah ini memberikan ketenangan dan rasa aman kepada pihak ketiga bahwa mereka harus mematuhi syarat-syarat perjanjian atau kesepakatan yang dibuat, tanpa takut merugikan klien melalui kewajibannya untuk memenuhi asumsi. (Mufid, 2018).

Menurut Al-Jaziri mengemukakan rukun dan syarat kafalah seba gaimana yang dikutip oleh Ismail Nawawi, bahwa menurut Mazhab Ha nafi rukun kafalah adalah satu, yaitu ijab dan kabul, sedangkan menu rut para mayoritas (jumhur) ulama lainnya, rukun dan syarat al-kafalah sebagai berikut (Nawawi, 2012) :

- a. Dhamin, kafil, atau za'im, atau orang yang menjamin bahwa kewajiban itu adil, wajar, dilakukan atas kemauannya sendiri, dan tidak terhalang untuk menggunakan hartanya (mahjur).
- b. sebuah. Madmun adalah orang yang berutang; namun demikian, penanggung harus mengetahui tentang debitur. Madmun lah yang disebut juga dengan mafkul lah harus dikejar oleh penjamin karena tidak ada dua orang yang memiliki kebutuhan yang sama. Ini dilakukan demi kesederhanaan dan disiplin.
- c. Orang yang berutang disebut madmun 'anhu atau mafkul 'anhu.
- d. Madmun bih atau mafkul bih adalah hutang; barang-barang atau orang-orang yang diperlukan untuk membayar mafkul bih dapat diketahui dan dipelihara dengan baik, terlepas dari apakah utang itu tetap atau akan tetap ada.
- e. Lafaz menuntut agar lafaz dilihat sebagai jaminan yang tidak bergantung dan tidak sesaat.

Wahbah al-Zuhaili mengklaim bahwa ada tiga macam akad ka falah, yaitu (Nurhasanah & Adam, 2017) :

- a. Kafalah bi al-nafs, yaitu menawarkan jaminan bagi jiwa (seperti menghadirkan orang di tempat yang telah ditentukan). Pastikan orang tersebut dilayani di lokasi tertentu, mis. B. berjanji kepada A bahwa dia akan membawa terdakwa B ke pengadilan pada waktu dan tempat yang disepakati. Misalnya nasabah bank yang menerima pembiayaan dengan jaminan nama baik dari usaha seseorang atau orang umum dapat

melakukannya. Bank berharap jumlah yang ketat ini akan mencapai pembayaran jika klien keuangan bermasalah, meskipun sebenarnya dia tidak memiliki jaminan. Kafalah bi al-dain, juga dikenal sebagai janji untuk menutup hutang. Misalnya, jika A menjamin pinjaman yang harus dibayar oleh B kepada C, C kemudian dapat menagih piutangnya dari A atau B.

- b. *Kafalah bi al-'ain*, sering disebut dengan janji menahan barang. jaminan saat membeli produk; misalnya, A menjamin produk yang dipinjam B dari C. A diharuskan mengembalikan barang ke C jika B tidak mengembalikannya ke C.

Landasan syariah atau dasar hukum diperbolehkannya kafalah, terdapat pada QS. *Yusuf* [12]: 72. "Kami telah kehilangan piala Raja dan siapa pun yang dapat mengembalikannya akan menerima beban makanan unta (berat) dan Anda tidak akan menjamin."

Bentuk kafalah dari ayat ini ditegaskan dalam hadits Rasulullah SAW, Riwayat Bukhari No. 2127 dalam al-Hawalah, yang artinya: Rasulullah SAW menanyakan apakah beliau memiliki harta warisan? Para sahabat menjawab "Tidak", Nabi bertanya lagi. "Apakah beliau memiliki hutang?" Para sahabat menjawab: "Ya, dengan tiga Dinar , "Nabi pun menyuruh para sahabatnya untuk shalat (namun beliau sendiri tidak). Kemudian Abu Qatada berkata: "Saya jamin utangnya ya Rasulullah." Allah membakar tubuh.

Akad kafalah akan berakhir karena berbagai alasan, antara lain :

- a. Hutang telah diselesaikan, baik yang membayarnya kafil (penjamin), debitur, atau orang lain (Nawawi, 2012) :
- b. Orang yang mentransfer utang bertanggung jawab kepada kafil (penjamin) atau debitur. Kafil (penjamin) langsung dibebaskan dari tanggung jawab jika da'in (yang memberi pinjaman) memaafkan hutang madin (yang berutang). Namun, jika debitur (madin) melepaskan kafil, ia dibebaskan dari tanggung jawab dan tanggungannya tidak terganggu oleh utangnya..
- c. Jika kafil (penjamin) telah mencapai kesepakatan dengan pemberi utang (da'in) dengan imbalan tertentu. Akibatnya ashil (yang menanggung) dibebaskan dari tanggung jawab terhadap Da'in (yang memberi hutang). Namun, kafil (penjamin) berhak menerima pembayaran dari ashil (orang yang ditangani gung) dengan utang yang lebih kecil atau kurang dari jumlah pembayaran yang dilakukan dengan damai.
- d. Karena pengalihan hutang (hiwalah), seperti me nerima, kafil (penjamin) dan madin (orang yang berutang) dapat membebaskan kewajibannya terhadap da'in (orang yang memberi hutang) kepada orang lain (qabdh).
- e. Baik kafil (penjamin) yang hanya mengikuti ashil, atau ashil (orang yang diurus oleh gung) yang lepas dari tanggungannya, bebas jika barang jaminannya rusak. Akibatnya, keabsahan kafalah (jaminan) telah berakhir, seperti ketika seseorang membayar sesuatu. Barang tersebut tidak memenuhi syarat-syarat perjanjian, sehingga jual beli kemudian dibatalkan.
- f. Kerusakan produk yang digunakan untuk garansi atau produk itu sendiri, jika kerusakan tersebut bukan akibat kesalahan manusia. Jika kerusakan merupakan produk kesalahan manusia, garansi masih berlaku, dan pelaku bertanggung jawab untuk mengganti barang tersebut.

- g. Ketika da'in (orang yang memberikan hutang) meninggal dunia, madin adalah satu-satunya ahli waris (orang yang berhutang). Kafil (penjamin) bebas dari kafalah dalam hal ini (ja minan).
- h. Jika kafil (penjamin) yang berutang pinjaman kepada madin lain yang sama, melunasi hutang madin (orang yang berhutang), maka kafil tidak lagi wajib membayar kewajiban itu.
- i. Jika kafil (penjamin) menyerahkan kan makful (penjamin) kepada penggugat dalam a, kafalah (jaminan) berakhir.
- j. Kafil (penjamin) dibebaskan dari kafalah (jaminan) ketika dia meninggal dunia. Peninggalannya dijadikan agunan bagi da'in jika lalai dan melalaikan kewajibannya untuk menjamin selama masih hidup (pemberi utang).
- k. Kafil (penjamin) dilepaskan ketika makful (orang yang dijamin) meninggal dunia karena mereka hanya diminta untuk menunjukkannya, yang sekarang tidak mungkin karena kematian yang ditanggung.

C. Wakalah

1. Interpretasi Wakalah

Jika dilihat dalam kamus bahasa Arab-Indonesia, *Wazan wakala-yakilu-waklan* merupakan akar kata dari kata wakalah yang memiliki arti menyerahkan maupun mewakilkan suatu urusan, sementara wakalah sendiri berarti tugas wakil. Al-tafwidh atau penyerahan dan al-Hifdh atau pemeliharaan juga diartikan sebagai al-wakalah (Nuhyatia, 2013). Syafi'iyah memandang wakalah sebagai sebuah pernyataan atau pengalihan wewenang oleh si-muwakkil atas orang lain yang disebut al-wakil guna mengerjakan entitas akan bentuk urusan yang boleh dialihkan serta mampu dikerjakan oleh al wakil, dengan syarat urusan tersebut dilangsungkan Ketika muwakkil masih bernafas.(Yunita, 2018)

Secara literal wakalah berarti melindungi, mengampu ataupun pengimplementasian kemampuan atau juga rekonsiliasi atas nama orang lain. Dalam hal ini penurunan kata tawkeel berarti memilih seseorang agar ambil alih akan suatu entitas serta untuk mengamankan segala urusan pada orang tertentu.(Nelly, 2021) Dalam hal akad, maka akad wakalah berarti sebagai akan yang melimpahkan wewenang untuk orang lain guna melangsungkan sebuah urusan yang mana si pelimpah wewenang dalam keadaan tidak mengerjakan urusan tersebut. Pada prinsipnya akad wakalah akan dipakai oleh sebuah pihak jika memerlukan pihak lain untuk melakukan suatu hal urusan yang tak boleh dikerjakannya sehingga meminta bantuan kepada pihak lain yang sekiranya mampu melakukan urusan tersebut.

Terdapat beberapa interpretasi dari kata wakalah menurut pserpektif beragam pemuka agama, beberapa diantaranya ialah:(Nuhyatia, 2013)

- a) Hashbi Ash Shiddieqy yang menyatakan bahwa akad pelimpahan wewenang, yang dalam akad tersebut seseorang memilih seorang yang lain untuk menggantikannya dalam sebuah urusan.
- b) Sayyid Sabiq, berpendapat bahwa pengalihan wewenang oleh seseorang atas orang yang lain untuk suatu entitas yang dapat digantikan.
- c) Ulama malikiyyah yang mengatakan bahwasanya sikap dari sebuah pihak untuk menggantikannya akan pihak yang lain guna melangsungkan urusan-

urusan yang menjadi miliknya dimana urusan tersebut tidak disinggungkan dengan si muwakkil jika ia meninggal, karena jika disinggungkan maka hal tersebut akan menjadi wasiat.

- d) Ulama syafi'iyah berpandangan bahwasanya sebuah pernyataan yang berisi sebuah pengamanatan wewenang akan sesuatu hal oleh seseorang pada seseorang yang lain agar orang lain tersebut mengerjakan apa yang diamanatkan oleh si muwakkil.

Dalam hal akad wakalah para pemuka agama sependapat bahwasanya akad wakalah itu boleh sebab dalam penerapannya di bank syariah akad wakalah dimanfaatkan dengan prinsip aktivitas tolong-menolong yang dimana perbankan syariah yang menjembatani berjumpanya pihak pemodal dengan pihak yang kekurangan modal serta bank tersebut akan memperoleh upah atau bagian atas jasa tersebut. Akad wakalah juga bisa terjadi jika pekerjaan yang dialihkan itu banyak sekali sampai-sampai tak mampu diselesaikan sendiri sehingga dapat didelegasikan ataupun diwakilkan untuk menyelesaikan urusan yang tak sanggup diselesaikan, pihak wakil tak boleh mengalihkan kembali urusan pekerjaan yang telah diamanatkan kepadanya terkecuali atas izin muwakkil atau pun jika dalam keadaan yang mendesak atau terpaksa. Pada hakikatnya penerapan akad wakalah boleh diserasikan dengan adat budaya masyarakat setempat, namun yang harus diingat ialah bahwa si muwakkil merupakan pihak yang bertanggung jawab sepenuhnya atas urusan yang diwakilkan, dan wakil hanya berperan sebagai penghubung atas urusan yang dikerjakan. Dimana berarti urusan tersebut boleh dikatakan sah jika si muwakkil belum meninggal dan masih ada serta al-wakil akan dikatakan sah juga jika mendapat izin atau legalisasi atas urusan yang diwakilkan tadi.

2. Macam-macam Wakalah

- a) Al-Wakalah al-khosshoh, merupakan suatu kegiatan pengalihan wewenang guna mengoper kedudukan urusan yang distingtif, dengan karakteristik yang jelas.
- b) Al-wakalah al-'ammah, yaitu kegiatan pengalihan wewenang yang bersifat umum tanpa terdapat karakter distingtif.
- c) Al-wakalah al-muqoyyadah dan al-wakalah mutlaqoh, yaitu sebuah akad wakalah yang membatasi wewenang juga tindak tanduk al-wakil dengan syarat dan ketentuan tertentu. Sementara dalam akad al -wakalah mutlaqoh pembatasan wewenang tersebut tidak diberlakukan.
- d) Wakalah bighairi ajr dan wakalah bi-ajr. Dalam wakalah bighairi ajr menggunakan akad tabarru' yaitu akad sukarela demi kebaikan sehingga tidak mendapat upah serta tidak bersinggungan dengan hukum, sementara pada wakalah bi-ajr akad yang dipakai ialah barter-ganti rugi sehingga bersinggungan dengan hukum dan harus diberi upah. (Yunita, 2018)

3. Dasar hukum wakalah

- a) Al-Quran

وَكذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

Artinya: “Dan karena itu Kami angkat mereka untuk saling bertanya. Salah satu dari mereka berkata, "Sudah berapa lama kamu (di sini)?" Mereka menjawab: "Kami (di sini) selama sehari atau setengah hari." Berkata (yang lain): "Tuhanmu lebih mengetahui berapa lama kamu berada di sini. Jadi kirim salah satu dari Anda ke kota dengan perak Anda, dan biarkan dia melihat makanan apa yang lebih baik dan bawakan untuk Anda, dan biarkan dia bersikap lembut dan tidak pernah memberi tahu siapa pun tentang Anda.. (QS. Al-Kahfi: 19)

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا

Artinya: “Maka kirimkanlah seorang utusan dari keluarga laki-laki dan bahkan keluarga wanita” (QS. An-Nisa: 35)

b) Al-Hadist

Dikatakan dalam hadist Riwayat Malik dalam kitab al-Muwaththa’ yang menyatakan “Bahwasanya Rasulullah SAW mewakilkan kepada Abu’ Rafi dan seorang Anshar untuk mewakilnya untuk mengawinkan (qabul perkawinan nabi) dengan Maimunah binti al-Harits”.

c) Fatwa DSN-MUI

- I. Fatwa DSN-MUI No: 10/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 13 April 2000 tentang Wakalah
- II. Fatwa DSN-MUI No: 34/DSN-MUI/IX/2002, tanggal 14 September 2002 tentang Letter of Credit (L/C) Impor Syariah
- III. Fatwa DSN-MUI No: 35/DSN-MUI/IX/2002, tanggal 14 September 2002 tentang Letter of Credit (L/C) Ekspor Syariah
- IV. Fatwa DSN-MUI No: 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Wakalah Bil Ujrah pada Auransi dan Reasuransi Syariah

4. Rukun dan Syarat Wakalah

- a) Si pengalih wewenang (al-muwakkil), dengan ketentuan harus orang yang paham hukum, baligh waras, pria maupun Wanita bisa dalam kondisi tidak ditempat maupun ditempat serta dalam sehat maupun sakit.
- b) Si penerima wewenang (al-wakil), diisyaratkan harus mahir hukum, punya keahlian yang cukup untuk urusan yang dialihkan terhadapnya juga Amanah. Harus ditunjuk langsung dengan tegas dan jelas oleh si muwakkil. Jika terdapat kemudharatan serta kesalahan yang dilakukan wakil tanpa sepengetahuan muwakkil maka ditanggung oleh wakil itu sendiri
- c) Urusan yang dialihkan (al-Taukil), urusan tersebut harus sesuatu yang mampu dlaksanakan orang lain, hal-hal yang sesuai syariat, jelas, serta merupakan kepunyaan dari si muwakkil.

- d) Ijab dan Qabul, yaitu kesepakatan antara muwakkil dan wakil baik dalam bentuk perkataan ataupun catatan dengan rasa ikhlas antara si pemberi dan penerima atas segala fisik dan juga manfaat dari urusan yang dialihkan.
- 5. Pembatalan wakalah
 - a) Wafatnya salah satu pihak wakalah maupun hilangnya kesadaran hukum
 - b) Pemberhentian urusan oleh muwakkil dan wakil
 - c) Muwakkil yang membatalkan akad dengan sepengetahuan wakil
 - d) Wakil yang mengundurkan diri dengan sepengetahuan muwakkil
 - e) Lunturnya hak milik muwakkil atas objek akad
- 6. Penerapan akad wakalah dalam perbankan syariah

Akad wakalah dalam perbankan dapat terjadi jika nasabah menyerahkan kuasa terhadap pihak perbankan untuk diwakilkan dalam melakukan suatu urusan jasa tertentu baik dalam hal pembukuan Letter of Credit (L/C) Impor dan Ekspor Syariah, Inkaso dan Transfer uang, penitipan, Anjak piutang (Factoring), Wali amanat, investasi reksadana syariah, pembiayaan rekening koran syariah, asuransi syariah, dimana nasabah selaku muwakkil dan pihak perbankan selaku wakil harus orang yang paham hukum dalam melakukan akad wakalah. (Nuhyatia, 2013)

D. Gadai (Rahn)

1. Interpretasi Gadai (Rahn)

Jika dilihat dalam sudut pandang linguistik maka gadai dapat diartikan sebagai tetap, kekal, dan agunan. Dalam kajian hukum yang berlaku di Indonesia, gadai berarti barang jaminan, agunan, runguhan, cagar atau cagaran, dan tanggungan. (Surahman & Adam, 2017) Gadai ialah akad pemberian suatu barang untuk dijadikan sebagai jaminan dari layanan pembiayaan yang disediakan. KUHP mengartikan gadai sebagai sebuah kewenangan yang didapat kreditur dalam hal ini yang punya piutang terhadap harta berpindah, yang diberikan debitur dalam hal ini yang berutang maupun orang lain yang mengatasnamakannya terhadap kreditur, serta menyerahkan kuasa juga wewenang guna memungut pembayaran dari objek harta tersebut terlebih dahulu jika dibandingkan dengan kreditur yang lainnya, terkecuali anggaran lelang objek harta tersebut serta anggaran yang dipakai untuk menebus objek harta tersebut. (Manahaar, 2019)

Dalam kajian islam gadai dikenal dengan sebutan ar-rahin yang bermakna menyimpan salah satu dari objek harta benda yang punya nilai ekonomis si peminjam sebab pinjaman yang diambilnya. Sedemikian rahn disebut sebagai agunan hutang atau gadai. Gadai merupakan sebuah agunan hutang atas barang yang bernilai ekonomis, sehingga pada akhirnya boleh dijual demi melunasi hutang apabila si berutang tak mampu untuk melunasinya. Al-habsu juga dapat diartikan sebagai rahn sebab mempunyai artian yang serupa yakni menahan. (Subagiyo, 2014) Dalam perspektif syariat islam gadai ialah membuat sebuah benda yang punya nilai dalam syariat sebagai agunan utang sehingga boleh dimanfaatkan oleh yang punya piutang. Orang yang menggadai dikenal dengan sebutan rahin. Dan orang yang menerima gadai dikenal dengan murtahin, sementara objek gadai dikenal dengan rahn.

Pada perspektif Fiqih Islam rahn merupakan akad kesepakatan dan perjanjian untuk menahan sebuah objek benda untuk dijadikan cagaran utang. Sehingga dita'rifkan bahwasanya

rahn ialah membuat sebuah benda yang bernilai ekonomis menurut syara' untuk andalan dalam hutang, sehingga boleh untuk diambil dan dimanfaatkan. (Subagiyo, 2014) Sehingga dalam akad ini kedua belah pihak baik si berutang dan yang berpiutang sama-sama mempunyai tanggung jawab tersendiri. Si berutang bertanggung jawab untuk melunasi utangnya dan yang berpiutang bertanggung jawab untuk memelihara barang agunan, dan jika utang tersebut telah dilunasi maka barang agunan akan kembali kepada pemiliknya dan akad tersebut pun selesai. Dalam islam rahn termasuk kedalam akad muamalah.

2. Dasar hukum Gadai

Para mujtahid sepakat bahwa menggadaikan barang baik di tempat maupun diperjalanan boleh untuk dilakukan. Namun agunan tersebut akan sah jika ada akad ijab dan qabul didalamnya serta dengan kesepakatan kedua belah pihak. Adapun dasar hukum gadai atau rahn yaitu dalam QS. Al-Baqarah: 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ مَنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْفُرُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْفُرْهَا فَإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Arti: “Jika Anda bepergian (dan tidak melakukan muamara demi uang), Anda tidak akan menemukan seorang penulis. Jika ada orang yang tidak, biarkan dia memenuhi misinya dan bertakwalah kepada Allah dan jadilah Tuhannya, bahwa dia berbuat dosa lagi dan Tuhan mengetahui apa yang telah kamu lakukan. Aku disini. QS: Albaqarah 283

Berdasarkan ayat tersebut mujtahid fiqh sependapat bahwa rahn dapat dilakukan dalam keadaan ditempat maupun diperjalanan dengan syarat objek benda agunan bisa diserahkan ke tangan pemberi utang.

Hadist nabi yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim dari Aisyah ra berkata yang artinya “Sesungguhnya Rasulullah SAW pernah membeli makanan dengan berhutang dari seorang yahudi, dan Nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya.” (HR. Bukhari dan Muslim). Hadis ini juga boleh menjadi dasar hukum dibolehkannya rahn atau gadai.

3. Rukun dan Syarat Gadai (Rahn)

- a) Orang yang beradkad terdiri atas pihak yang menggadaikan barang (rahin) dan pihak yang menerima gadai (murtahin) dimana merupakan orang yang paham hukum syariat, berakal, dan baligh.
- b) Hal yang diadakan, terdiri atas objek benda yang digadai yang bernilai ekonomis menurut syara' serta sah kepunyaan si penggadai dan hutang penyebab gadai wajib dilunasi dengan ketentuan yang spesifik dan jelas.
- c) Akad ijab dan qabul harus jelas dan kesepakatan kedua belah pihak.

4. Ketentuan dasar penerapan rahn dalam islam

- a) Posisi objek gadai selama di bawah naungan si pemberi piutang maka harus diajaga karena merupakan sebuah amanat yang dipercayakan kepadanya.
- b) Dalam hal pemanfaatan barang gadai, dalam prinsipnya tidak bisa dimanfaatkan oleh kedua belah pihak sebab tujuan awal hanya berperan sebagai agunan, namun untuk mengelak terjadinya mubazir akan harta benda tersebut maka

untuk dapat dimanfaatkan harus dengan persetujuan kedua belah pihak sewaktu akad yang hasilnya nanti akan jadi milik Bersama. (Surahman & Adam, 2017)

- c) Resiko terhadap rusaknya objek gadai dengan tidak sengaja dalam pandangan syafii dan hambali maka murtahin tidak menanggung sebanyak harga barang tersebut, namun dihitung berdasarkan hari Ketika barang tersebut diserahkan hingga terjadi kerusakan.
 - d) Untuk anggaran yang dikeluarkan dalam memelihara objek gadai menurut ulama syafiiyah akan menjadi tanggungan si penggadai sebab barang tersebut merupakan miliknya. Sedangkan menurut hanafiyah beban tersebut ditanggung oleh murtahin sebagai bentuk dari sebuah amanat. (Surahman & Adam, 2017)
 - e) Karakteristik objek gadai yang berperan menjadi agunan ialah harta baik bergerak maupun tak bergerak yang memenuhi hukum syara, ada pada waktu akad, dan langsung diserahkan kepada murtahin.
 - f) Jika dalam batas waktu yang ditentukan si berutang belum mampu melunasi utangnya maka murtahin berhak dan punya kuasa untuk menjual objek gadai yang menjadi agunan guna melunasi utangnya. Namun si berutang tidak boleh menjual, melelang, maupun menghibah barang agunan tersebut.
5. Pengaplikasian dalam perbankan syariah
- a) Produk pelengkap, dalam hal ini kontrak rahn digunakan dan dimanfaatkan jadi akad tambahan terhadap produk perbankan yang lain seperti murabahah sehingga pihak perbankan boleh mengekang nasabah atas imbas akad itu. (Manahaar, 2019)
 - b) Produk tersendiri dimana kontrak rahn dimanfaatkan untuk menggantikan gadai konvensional dimana nasabah tidak akan dibebankan bunga melainkan beban penitipan, pemeliharaan, penjagaan serta pemakaian yang ditentukan di awal akad. (Manahaar, 2019)

E. Sharf

Al-sharf secara etimologi berarti Al-Ziyadah (penambahan), Al-'Adl (keseimbangan), penghindaran, penukaran atau transaksi jual beli. Al-Sharf terkadang dipahami berasal dari kata Sharafa, artinya membayar lebih. Swap adalah kesepakatan untuk membeli atau menjual satu mata uang dengan mata uang lainnya. Atau, sharf (pertukaran mata uang) menjual satu nilai dengan yang lain, seperti emas dengan emas, perak dengan perak, emas dengan perak, dll. Menurut kamus Fiqh, Ba'i Sharf menjual mata uang dengan mata uang (emas dengan emas).

Praktek Sharf Dalam Perbankan Syariah

Sharf adalah kependekan dari mata uang asing. Mata uang asing adalah setiap mata uang asing yaitu seperti US Dollar, British Pound, Ringgit Malaysia, dll. Pada saat terjadi perdagangan internasional antar negara, setiap negara membutuhkan devisa sebagai mata uang asing, yang dalam dunia perdagangan disebut devisa. Misalnya importir Indonesia mengimpor barang dari luar negeri dan membutuhkan devisa untuk membayar barang impor tersebut. Oleh karena itu importir membutuhkan devisa.

Jual beli mata uang asing harus lepas dari faktor riba, maisir dan gharar. Dalam pelaksanaannya, kendala-kendala berikut harus diperhatikan:

1. Penggantian harus dilakukan secara tunai (spot), artinya setiap pihak harus menerima/memposting uang tunai untuk setiap mata uang asing pada waktu yang sama.
2. Penyebab transaksi untuk olahraga bisnis zona aktual, khususnya transaksi produk dan jasa, kini tidak lagi dalam konteks penyelesaian.
3. Belanja dan promosi bersyarat harus dihindari. Misalnya, individu A setuju untuk berbelanja lagi pada tanggal tertentu di masa mendatang.
4. Jangka waktu transaksi harus dilaksanakan dengan peristiwa yang diyakini jika ingin menawarkan penukaran uang asing di luar negeri.
5. Tidak boleh mempromosikan barang-barang yang sudah tidak dikelola lagi atau dengan kata lain tidak boleh menjual dan membeli tanpa hak milik (ba'i al-fudhuli).

Mekanisme Pengembangan Produk Layanan Perbankan

Prinsip syariah harus diperhatikan saat menjual produk perbankan. Kebetulan terkait dengan bauran pemasaran. Berbicara tentang bauran pemasaran diantaranya yaitu :

- 1) Pengembangan produk perbankan syariah merupakan segmen pasar yang relatif aman. Meskipun merupakan masyarakat muslim, namun juga dapat dimanfaatkan oleh masyarakat non muslim. Jadi upaya apa yang dilakukan untuk membuatnya terlihat seperti produk yang bagus? Menarik dan dapat menciptakan kepuasan konsumen. Tidak hanya kepuasan Produk yang baik tidak hanya untuk kepuasan fisik saja, tetapi juga kepuasan batin yang patut diperhatikan. Tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang dalam Islam.
- 2) Penetapan harga dalam bentuk bunga sama dengan riba dalam ajaran Islam. selesai Oleh karena itu, bank syariah dilarang mengenakan suku bunga sebagai dasar penetapan harga. Hal yang sama berlaku untuk penukaran dengan produk yang sama, ukuran yang sama, dan kualitas yang sama. Dilarang memiliki nilai yang berbeda. Berdasarkan ini, mata uang nasional Segala sesuatu yang masih berlaku tidak dapat diperdagangkan/dijual.
- 3) Positioning/distribusi mengingat segmen pasar perbankan syariah relatif aman Strategi distribusi mengacu pada area perdagangan yang juga dapat Anda miliki selain perhatian Mempertimbangkan kelompok target organisasi yang telah disebutkan. Menentukan Kandidat lokasi adalah wilayah yang memenuhi kriteria lokasi bank.
- 4) Kegiatan promosi produk di lingkungan perbankan yang khas adalah:
 - a) Memperkenalkan dan menjual produk dan layanan kami.
 - b) memungkinkan bank menghadapi persaingan yang semakin ketat dan kompleks

Kesimpulan

Definisi Produk dan Layanan Dalam Islam, produk adalah produk atau layanan yang diciptakan melalui proses yang benar secara moral, berguna bagi konsumen, dapat dikonsumsi, dan mampu meningkatkan kesejahteraan material, karakter moral, dan karakter spiritual mereka.

Kualitas produk adalah bidang inti perhatian bisnis, dan kualitas adalah salah satu strategi kunci untuk meningkatkan daya saing produk. Produk harus memuaskan pelanggan dan lebih unggul atau setidaknya setara dengan pesaing.

Berdasarkan penjelasan dan argumen di atas, bank syariah perlu lebih memahami nilai sebenarnya dari kontrak yang digunakan dalam komoditas mereka untuk mencapai prasangka terhadap orang yang membutuhkan. Selain itu, bank syariah harus mengambil langkah-langkah strategis untuk mengembangkan produknya, antara lain: Pemahaman akad Fiqh yang lebih baik, sesuai dengan tugas dan fungsi DPS, akan mengoptimalkan peran DPS dengan membaca kebutuhan masyarakat, terutama berdasarkan geografi dan sumber pendapat masyarakat.

Saran

Bank syariah perlu melangkah dan berkreasi untuk berinovasi dalam rangka pengembangan produk perbankan syariah. Upaya ini mutlak diperlukan karena bank syariah telah melihat pertumbuhan yang lebih lambat akhir-akhir ini dan pangsa pasar yang bahkan lebih rendah dibandingkan dengan bank tradisional. Agar perbankan syariah dapat tumbuh dan bersaing dengan bank tradisional dan lembaga keuangan lainnya, maka perlu dilakukan inovasi secara terus menerus pada produk keuangan perbankan syariah. Inovasi produk sangat penting untuk menjawab perkembangan bisnis yang terus berubah mengikuti perkembangan zaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasanah, N., & Gozali, M. (2018). Analisis Hukum Terhadap Praktik Produk Jasa Perbankan Syariah (Fee Based Service). *Diklat Keagamaan*, 12(2), 100.
- Manahaar, P. (2019). Implementasi Gadai Syariah (Rahn) Untuk Menunjang Perekonomian Masyarakat di Indonesia. *Dialogia Iuridicia: Jurnal Hukum Bisnis Dan Investasi*, 10, 98–106.
- Mufid, M. (2018). *Maqashid Ekonomi Syariah: Tujuan dan Aplikasi* (1st ed.). Empatdua Media.
- Najib, M. A. (2017). Penguatan Prinsip Syariah Pada Produk Bank Syariah. *Jurisprudence*, 7, 15–28.
- Nawawi, I. (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer : Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial* (1st ed.). Ghalia Indonesia.
- Nelly, R. (2021). Wakalah, Kafalah dan Hiwalah. *JURIPOL: Jurnal Institusi Politeknik Ganesha Medan*, 4, 228–233.
- Nuhyatia, I. (2013). Penerapan dan Aplikasi Akad Wakalah Pada Produk Jasa Bank Syariah. *Economic: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 3, 94–116.

- Nurhasanah, N., & Adam, P. (2017). *Hukum Perbankan Syariah : Konsep dan Regulasi*. Sinar Grafika.
- Prilia, E. (2017). *Implementasi Hawalah di BMT Fajar Kota Metro*. IAIN METRO.
- Rasyid, M. A.-Z., Setyowati, R., & Islamiyati. (2017). Crowdfunding Syariah Untuk Pengembangan Produk Perbankan Syariah Perspektif Shariah Compliance. *Diponegoro Law Journal*, 6, 1–16.
- Sejahdeini, S. R. (2007). *Perbankan Islam Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Pustaka Utama Grafiti.
- Soemitra, A. (2019). *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah: Di Lembaga Keuangan dan Bisnis Kontemporer*. Kencana Prenada Media Grup.
- Subagiyo, R. (2014). Tinjauan Syariah Tentang Pegadaian Syariah (Rahn). *AN-NISBAH*, 01, 161–184.
- Surahman, M., & Adam, P. (2017). Penerapan Prinsip Syariah Pada Akad Rahn di Lembaga Pegadaian Syariah. *Jurnal Law and Justice*, 2, 135–146.
- Yunita, A. (2018). Problematika Penyertaan Akad Wakalah dalam Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah. *Varia Justica*, 14, 21–29.
- Zuhri. (2012). *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. Deepublish.