

## BAB V PEMBAHASAN

### **A. Implementasi Akad *Wadi'ah bil ujroh* pada produk pendanaan di PT. Bank Muamalat Tbk KCU Kediri.**

Kegiatan usaha yang dijalankan Bank Muamalat selaku lembaga keuangan syariah yang menghimpun dana dengan menggunakan akad-akad yang sesuai dengan akad fiqh seperti tabungan dan giro yang menggunakan akad *wadi'ah*.

Menurut Hafas Furkani akad *wadi'ah* merupakan akad titipan dari nasabah yang menitipkan dananya kepada perbankan dalam artian sebagai institusi penerimaan titipan dana untuk kemudian dijaga dikelola.

Penerima titipan bertanggung jawab atas pengemnalian dana atau barang yang dititipkan. Penerima titipan atau perbankan diperbolehkan meminta *ujrah* ( Imbalan atas penitipan barang atau dana tersebut. Penerima titipan diperbolehkan memberikan bonus kepada penitip tetapi tidak boleh diperjanjikan diawal dan besarnya tergantung dari perolehan dari penerima titipan.

Dari hasil wawancara ditemukan bahwa akad *wadi'ah bil ujroh* di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor cabang Utana Kediri sala satunua adalah Tabungan IB Hijrah Haji. Didalam fatwa DSN MUI bahwa tabungan *wadi'ah* bersifat simpanan. Dari data yang diperoleh bahwa bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Utama Kediri, telah memberikan penjelasan bahwa pada produk penghimpunan dana khususnya tabungan IB Hijrah Haji memang bersifat simpanan. Bank hanya selaku pihak menyimpan dana yang dititipkan oleh nasabah. Dewan pengawas Syariah yang ada di PT. Bank Muamalat juga memberikan rambu-rambu bahwa tabungan IB Hijrah Haji bersifat titipan murni dan tidak ada pengurangan dari dana yang telah disetorkan.

Pada Fatwa DSN-MUI ini akad *wadi'ah* disebutkan bahwa simpanan bisa diambil kapan saja atau berdasarkan kesepakatan. Mekanisme pada

pengambilan dana Tabungan ini yaitu saldo tidak boleh diambil kecuali untuk keperluan selain pendaftaran ibadah haji. Sehingga bisa dikatakan bahwa produk pendanaan Tabungan IB Hijrah Haji bisa diambil berdasarkan kesepakatan, ketentuannya yaitu ketika saldo sudah mencapai Rp 25.000.000. Dana tersebut langsung disetorkan ke Kementerian Agama untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji.

Hasil penelitian ini didukung oleh hasil penelitian yang sudah disampaikan oleh Erham Asy'ari dalam jurnalnya yang berjudul Penerapan Produk Tabungan Wadiah Dalam Perspektif DSN-MUI Nomor 2 Tahun 2017 mengatakan bahwa bentuk akad wadiah dari produk tabungan di BMT tersebut telah sepakat mengikat diri dalam ketentuan yang berlaku tidak bertentangan dengan fatwa DSN-MUI tentang akad wadiah, Mohd Shollehudin dalam judulnya *Implementation of wadi'ah saving instrument contract in contemporary gold transaksition* dengan hasil penelitian bahwa pada akad *wadi'ah* instrument dipraktikkan kedalam industry keuangan perbankan dengan sangat baik dikarenakan pada akad *wadi'ah* tersebut dapat membantu orang jauh dari transaksi bunga atau riba ketika terlibat dalam perdagangan barang ribawi, didukung oleh hasil penelitian dari Siti Aysiah dengan judul Penghimpunan Dana Masyarakat Dengan Akad Wadiah Dan Penerapannya Pada Perbankan Syariah 2016 yang mengatakan bahwa akad wadiah lebih relevan di praktikan dengan hukum piutang.

Maka implementasi akad wadiah bil ujroh di Bank Muamalat Indonesia Tbk KCU Kediri sejalan dengan prosedur yang berlaku di setara perbankan syariah.

## **B. Kendala dan solusi pada akad *wadi'ah bil ujroh* pada produk pendanaan**

Yang dibutuhkan nasabah ketika ada didalam suatu bank syariah adalah kepuasan dalam pelayanan, kenyamanan, dan keamanan saat bertransaksi serta kelancaran saat berinvestasi. Dengan demikian hal tersebut sesuai

dengan teori tentang kepuasan nasabah yaitu, senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja atau hasil suatu produk dan harapan-harapannya.<sup>92</sup>

Dengan adanya teori tersebut, sangat berhubungan pada kehidupan sehari-hari dimana manusia tidak mampu memenuhi seluruh kebutuhan hidupnya tanpa bantuan orang lain. Dimana saling membutuhkan satu sama lain, inilah yang menjadi dasar terbentuknya kerja sama baik antar institusional maupun personal.

Seperti akad *wadi'ah bil ujroh* yang ada di Bank Muamalat Indonesia Tbk KCU Kediri membantu nasabah dalam memenuhi seluruh kebutuhan nasabah tanpa batas dengan kemampuan yang maksimal. Dengan adanya produk tersebut nasabah merasa terbantu dan juga aman ketika difasilitasi yang menguntungkan bagi nasabah, akan tetapi masih ada beberapa kendala pada akad *wadi'ah bil ujroh*.

Bank Muamalat Indonesia merupakan pelopor bank syariah di Indonesia bukan berarti tidak mengalami kendala. Kendala yang pertama disebabkan oleh faktor internal yaitu kurangnya strategi pemasaran. Kurangnya sumber daya manusia pada bank syariah tidak terfokus pada pemasaran produk *wadi'ah*. Oleh sebab itu seorang karyawan harus memiliki integritas pribadi, keahlian, dan tanggung jawab sosial yang tinggi serta wawasan yang luas agar mampu melaksanakan pola manajemen bank yang profesional. Sehingga yang menjadikan bank Muamalat Indonesia masih minim nasabah. Hingga kedepannya bank muamalat Indonesia akan terus berupaya melakukan pembenahan guna tercapainya tujuan perbankan.

Kendala yang kedua berasal dari faktor eksternal adalah lemahnya persepsi nasabah untuk menghimpun dana di bank Muamalat Indonesia, khususnya pada akad *wadi'ah bil ujroh*. Ini disebabkan karena bank syariah masih dalam masa pertumbuhan. Diharapkan pertumbuhan ini harus didukung oleh kesadaran umat muslim untuk menggunakan bank

---

<sup>92</sup> Philip Kotler dan Kevin L. Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-13, ter. Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2009), Hal 17

syariah khususnya bank Muamalat sebagai kegiatan ekonomi. Dengan dukungan yang diperoleh maka nasabah yang ada di bank syariah nantinya akan mengalami pertumbuhan. Sehingga hal ini dapat membuka peluang agar jumlah nasabah yang menghimpun dana dengan akad *wadi'ah bil ujroh* di bank Muamalat mengalami kenaikan yang sangat signifikan.

Didalam pelaksanaan atau pengimplementasian suatu produk lembaga keuangan syariah pasti ada kendala yang menghinggapi. Dengan adanya kendala tersebut perusahaan dituntut untuk mempunyai manajemen strategi yang tepat guna mengatasi masalah tersebut. Sehingga masalah yang ada tidak menyebar kebagian yang lain. Setiap kendala dan masalah yang timbul ataupun yang akan muncul segera dianalisis untuk meminimalisir resiko yang akan diterima oleh perbankan nantinya.

Bank Muamalat Indonesia adalah salah satu perbankan syariah di Indonesia. Segmentasi pasar dari Bank Muamalat Indonesia tidak hanya masyarakat muslim saja, tetapi masyarakat non muslim dapat menikmati pelayanan dan produk yang ada di Bank Muamalat Indonesia.

Solusi dari kendala tersebut pihak perbankan gencar melakukan Iklan, baik diweb maupun dimedia sosial, hal tersebut dirasa sangat efektif dan efisien apabila dilakukan pada zaman era globalisasi pada saat ini yang semua pengguna tidak terlepas dari gadget. Kemudian untuk mengatasi kendala dari faktor eksternal yaitu meningkatkan mutu pelayanan untuk memancing nasabah agar menghimpun dana dengan akad *wadi'ah* khususnya pada produk tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat.

### **C. Kesesuaian dengan Fatwa DSN-MUI pada produk pendanaan.**

Dalam segala pelaksanaan *funding* membangun kepercayaan nasabah terhadap Bank Muamalat Indonesia Tbk. KCU Kediri harus terus dilakukan. Program ini harus memperhatikan kondisi calon anggota yang akan dijadikan nasabah khususnya nasabah yang berkenan pergi ke baitullah menunaikan ibadah haji. Karena pada prinsipnya bank Muamalat Indonesia Tbk. KCU Kediri adalah lembaga yang amanah, maka setiap

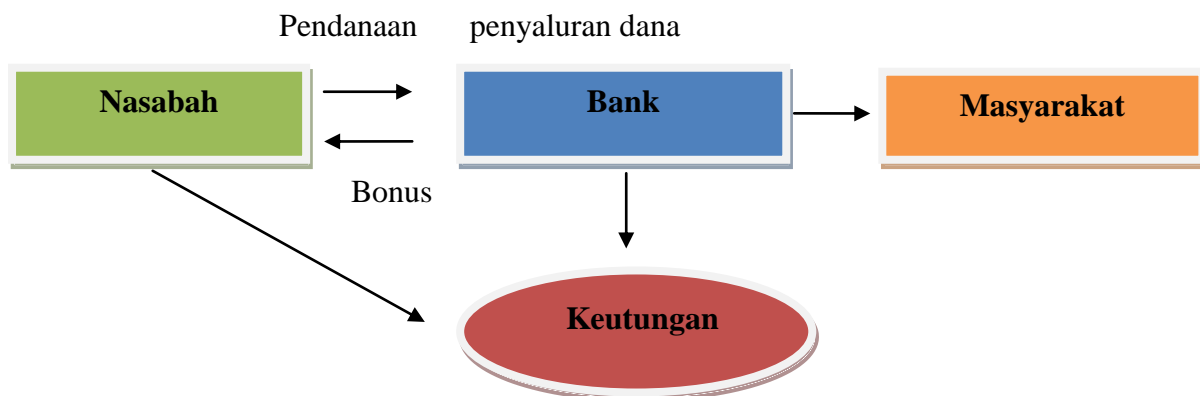
pegawai bank harus memegang teguh prinsip tersebut. Amanah harus selalu diterapkan dalam segala hal. Misalnya dalam memanfaatkan dana titipan, dalam menaati aturan.

Bank Muamalat selaku penerima titipan selalu beritikad baik dalam melakukan pemeliharaan barang titipan tersebut dengan sebaik-baiknya. Kemudian sebagai rasa terimakasih atas fasilitas yang telah diberikan maka bank PT Bank Muamalat memberikan bonus atau upah atas suka rela dari pihak perbankan.

#### Bagan 4.1

Ilustrasi implementasi Akad *wadi'ah bil ujrah* pada produk pendanaan di PT.

Bank Muamalat Indonesia Tbk. KCU Kediri



Dari hasil bagan tersebut bahwa yang dilakukan oleh penulis kepada informan di Bank Muamalat Indonesia mengungkapkan bahwa pemberian upah atau bonus tersebut adalah salah satu strategi bank Muamalat untuk menarik minat nasabah. Mengingat persaingan antara bank syariah maupun bank konvensional yang sangat ketat. Jadi, dengan adanya sistem bagi hasil tersebut terbukti calon nasabah atau anggota tertarik untuk menjadi nasabah bank Muamalat.

Menurut Fatwa DSN-MUI tentang tabungan *wadiah* Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 dengan ketentuan yang bersifat simpanan, pada

simpanan tersebut dapat diambil kapan saja, tidak ada imbalan yang disyaratkan, pada tabungan IB Hijrah Haji ini boleh diambil apabila digunakan dengan keperluan pendaftaran haji. Kecuali dalam bentuk pemberian bonus atau *'athaya* yang bersifat sukarela dari pihak perbankan Dewan Pengawas Syariah Nasional memandang sangat perlu menetapkan fatwa tentang bentuk-bentuk mu'amalah syari'ah untuk dijadikan pedoman pelaksanaan di bank syariah.

Dalam melakukan usahanya, bank Muamalat juga memperhatikan Fatwa DSN-MUI. Dalam pelaksanaan akad *wadi'ah* maka, Bank Muamalat Indonesia Tbk. KCU Kediri menggunakan fatwa DSN-MUI Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan, selain itu dalam undang-undang Nomor 01 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan pasal 12 ayat 2 menjelaskan bahwa kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib dilaksanakan sesuai fatwa syariah yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional, Majelis Ulama Indonesia.

Fatwa tersebut dikeluarkan dengan alasan bahwa keperluan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam penyimpanan kekayaan, pada masa kini memerlukan jasa perbankan.

Menurut penulis Bank Muamalat dapat melakukan perubahan ketentuan terkait dengan kelemahan yang dapat melemahkan statusnya sebagai lembaga Keuangan Syariah. Evaluasi sistem pelaksanaan akad harus dilakukan. Khususnya pelaksanaan akad *wadi'ah bil ujroh* yang tidak menjanjikan imbalan. Sehingga menjadi terang pemberian imbalan tersebut adalah bonus sukarela dari pihak perbankan, dan bukan termasuk dalam kategori riba. Dan hal itu juga akan sesuai dengan apa yang telah ditentukan dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan. Mengingat bahwa bank Muamalat menjadikan Fatwa DSN –MUI sebagai dasar pedoman dalam pelaksanaan usahanya.