



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN  
2016**

# **GURU PEMBELAJAR**

## **MODUL**

**PAKET KEAHLIAN PERBANKAN SYARIAH  
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)**



**Kelompok Kompetensi C  
Layanan Bank Syariah  
Pengembangan Kurikulum**

*Penulis : Nursaidah, SEI, dkk*







KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN  
2016

# GURU PEMBELAJAR

## MODUL

PAKET KEAHLIAN PERBANKAN SYARIAH  
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)



**Kelompok Kompetensi C**  
**Layanan Bank Syariah**  
**Pengembangan Kurikulum**

*Penulis : Nursaidah, SEI, dkk*



**Penanggung Jawab :**  
Dra. Hj. Djuariati Azhari, M.Pd

**KOMPETENSI PROFESIONAL**

**Penyusun:**  
Nursaidah, SEI.  
085774788606  
saidahtazkia@gmail.com

**Penyunting:**  
Indah Nuhyatia, S.Pd  
085773831978  
indah\_nuhya13@yahoo.co.id

**KOMPETENSI PEDAGOGIK**

**Penyusun:**  
Drs. Amin Bagus Rahadi, MM  
0817140314  
aminbra2007@yahoo.com

**Penyunting:**  
Budi Haryono, S.Kom, M.Ak.  
08121944138  
budi2k@gmail.com

**Layout & Desainer Grafis:**  
Tim

**MODUL GURU PEMBELAJAR  
PAKET KEAHLIAN  
PERBANKAN SYARIAH  
SEKOLAH MENENGAH  
KEJURUAN (SMK)**

**Kompetensi Profesional:  
Layanan Bank Syariah**

**Kompetensi Pedagogik:  
Pengembangan Kurikulum**

Copyright © 2016

Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Bisnis dan  
Pariwisata, Direktorat Jenderal Pendidik dan Tenaga Kependidikan

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang  
Dilarang mengcopy sebagian atau keseluruhan isi buku ini untuk kepentingan komersial tanpa izin tertulis dari  
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

## Kata Sambutan

Peran guru profesional dalam proses pembelajaran sangat penting sebagai kunci keberhasilan belajar siswa. Guru Profesional adalah guru yang kompeten membangun proses pembelajaran yang baik sehingga dapat menghasilkan pendidikan yang berkualitas. Hal tersebut menjadikan guru sebagai komponen yang menjadi fokus perhatian pemerintah pusat maupun pemerintah daerah dalam peningkatan mutu pendidikan terutama menyangkut kompetensi guru.

Pengembangan profesionalitas guru melalui program Guru Pembelajar (GP) merupakan upaya peningkatan kompetensi untuk semua guru. Sejalan dengan hal tersebut, pemetaan kompetensi guru telah dilakukan melalui uji kompetensi guru (UKG) untuk kompetensi pedagogik dan profesional pada akhir tahun 2015. Hasil UKG menunjukkan peta kekuatan dan kelemahan kompetensi guru dalam penguasaan pengetahuan. Peta kompetensi guru tersebut dikelompokkan menjadi 10 (sepuluh) kelompok kompetensi. Tindak lanjut pelaksanaan UKG diwujudkan dalam bentuk pelatihan paska UKG melalui program Guru Pembelajar. Tujuannya untuk meningkatkan kompetensi guru sebagai agen perubahan dan sumber belajar utama bagi peserta didik. Program Guru Pembelajar dilaksanakan melalui pola tatap muka, daring (online), dan campuran (blended) tatap muka dengan online.

Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan (PPPPTK), Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Kelautan Perikanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (LP3TK KPTK), dan Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Kepala Sekolah (LP2KS) merupakan Unit Pelaksana Teknis di lingkungan Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan yang bertanggung jawab dalam mengembangkan perangkat dan melaksanakan peningkatan kompetensi guru sesuai bidangnya. Adapun perangkat pembelajaran yang dikembangkan tersebut adalah modul untuk program Guru Pembelajar (GP) tatap muka dan GP online untuk semua mata pelajaran dan kelompok kompetensi. Dengan modul ini diharapkan program GP memberikan sumbangan yang sangat besar dalam peningkatan kualitas kompetensi guru.

Mari kita sukseskan program GP ini untuk mewujudkan Guru Mulia Karena Karya.

Jakarta, Februari 2016  
Direktur Jenderal  
Guru dan Tenaga Kependidikan,

Sumarna Surapranata, Ph.D.  
NIP. 195908011985032001

## Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas selesainya penyusunan Modul Guru Pembelajar Paket Keahlian Perbankan Syariah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam rangka Pelatihan Guru Pasca Uji Kompetensi Guru (UKG). Modul ini merupakan bahan pembelajaran wajib, yang digunakan dalam pelatihan Guru Pasca UKG bagi Guru SMK. Di samping sebagai bahan pelatihan, modul ini juga berfungsi sebagai referensi utama bagi Guru SMK dalam menjalankan tugas di sekolahnya masing-masing.

Modul Guru Pembelajar Paket Keahlian Perbankan Syariah SMK ini terdiri atas 2 materi pokok, yaitu : materi profesional dan materi pedagogik. Masing-masing materi dilengkapi dengan tujuan, indikator pencapaian kompetensi, uraian materi, aktivitas pembelajaran, latihan dan kasus, rangkuman, umpan balik dan tindak lanjut, kunci jawaban serta evaluasi pembelajaran.

Pada kesempatan ini saya sampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan atas partisipasi aktif kepada penulis, editor, reviewer dan pihak-pihak yang terlibat di dalam penyusunan modul ini. Semoga keberadaan modul ini dapat membantu para narasumber, instruktur dan guru pembelajar dalam melaksanakan Pelatihan Guru Pasca UKG bagi Guru SMK.

Jakarta, Februari 2016

Kepala PPPPTK Bisnis dan  
Pariwisata

Dra. Hj. Djuariati Azhari, M.Pd  
NIP.195908171987032001

## Daftar Isi

Kata Sambutan .....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Daftar Isi .....	v
Daftar Gambar .....	ix
Daftar Tabel.....	x
Daftar Lampiran.....	xi
<b>Bagian I : Kompetensi Profesional</b>	
<b>Pendahuluan.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan .....	2
C. Peta Kompetensi .....	2
D. Ruang Lingkup.....	2
E. Cara Penggunaan Modul.....	3
<b>Kegiatan Pembelajaran 1 Mengelola Transaksi <i>Funding</i> dan <i>Financing</i>.....</b>	<b>4</b>
A. Tujuan .....	4
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	4
C. Uraian Materi .....	5
D. Aktivitas Pembelajaran .....	9
E. Latihan/Kasus/Tugas .....	11
F. Rangkuman .....	13
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut .....	14

<b>Kegiatan Pembelajaran 2 Menelaah Klasifikasi Produk-Produk Syariah.....</b>	<b>15</b>
A. Tujuan .....	15
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	15
C. Uraian Materi .....	15
D. Aktivitas Pembelajaran .....	38
E. Latihan/Kasus/Tugas .....	39
F. Rangkuman .....	41
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut .....	41
<b>Kegiatan Pembelajaran 3 Menganalisis Akad-Akad Produk Pembiayaan Bank Syariah .....</b>	<b>43</b>
A. Tujuan .....	43
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	43
C. Uraian Materi .....	44
D. Aktivitas Pembelajaran .....	68
E. Latihan/Kasus/Tugas .....	70
F. Rangkuman .....	70
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut .....	74
<b>Kegiatan Pembelajaran 4 Menyiapkan Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Pihak Ketiga.....</b>	<b>75</b>
A. Tujuan .....	75
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	75
C. Uraian Materi .....	76
D. Aktivitas Pembelajaran .....	87
E. Latihan/Kasus/Tugas .....	87
F. Rangkuman .....	88
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut .....	90
<b>Penutup.....</b>	<b>91</b>



Evaluasi.....	92
Glosarium.....	93
Daftar Pustaka .....	96
<b>Bagian II : Kompetensi Pedagogik</b>	
<b>Pendahuluan.....</b>	<b>99</b>
A. Latar Belakang .....	99
B. Dasar Hukum .....	100
C. Tujuan .....	101
D. Peta Modul Kompetensi Pedagogik .....	102
E. Ruang Lingkup .....	103
F. Petunjuk Penggunaan Modul.....	103
<b>Kegiatan Pembelajaran 1 Prinsip-prinsip Pengembangan Kurikulum .....</b>	<b>104</b>
A. Tujuan .....	104
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	104
C. Uraian Materi .....	105
D. Aktivitas Pembelajaran (LK1) .....	111
E. Latihan/ Kasus/Tugas .....	111
F. Rangkuman .....	112
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut .....	113
<b>Kegiatan Pembelajaran 2 Pengembangan Kurikulum dalam Menentukan Tujuan Pembelajaran .....</b>	<b>114</b>
A. Tujuan .....	114
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	114
C. Uraian Materi .....	115
D. Aktivitas Pembelajaran (LK2) .....	116
E. Latihan/Kasus/Tugas .....	116
F. Rangkuman .....	120

G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut .....	121
<b>Kegiatan Pembelajaran 3 Pengembangan Silabus Kurikulum.....</b>	<b>122</b>
A. Tujuan .....	122
B. Indikator Pencapaian Kompetensi.....	122
C. Uraian Materi .....	123
D. Aktifitas Pembelajaran.....	127
E. Latihan/kasus/Tugas.....	128
F. Rangkuman.....	128
<b>Kunci Jawaban .....</b>	<b>131</b>
<b>Evaluasi.....</b>	<b>132</b>
<b>Penutup.....</b>	<b>136</b>
<b>Glosarium.....</b>	<b>138</b>
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>139</b>

## Daftar Gambar

Gambar 2. 1 Bagan Skema Wadiah Yad Amanah.....	18
Gambar 2. 2 Bagan Skema Wadiah Yad Dhamanah .....	18
Gambar 2. 3 Contoh Cek (Cheque).....	19
Gambar 2. 4 Contoh Bilyet Giro.....	20
Gambar 2. 5 Skema Akad Wakalah bil Ujroh.....	29
Gambar 2. 6 Skema Akad Wakalah bil Ujroh dan Qard .....	29
Gambar 2. 7 Skema Akad Wakalah bil Ujroh dan Mudharabah .....	30
Gambar 2. 8 Akad Wakalah bil Ujrah dan Hiwalah .....	31
Gambar 2. 9 Akad Wakalah bil Ujroh .....	32
Gambar 2. 10 Wakalah bil Ujrah dan Qard .....	33
Gambar 2. 11 Wakalah bil Ujrah dan Mudharabah.....	33
Gambar 2. 12 Akad Wakalah dalam Wesel Pos .....	35
Gambar 2. 13 Akad Wakalah dalam Transfer Uang .....	35
Gambar 2. 15 Akad Wakalah dalam Transfer melalui ATM.....	36
Gambar 3. 1 Pembagian Mudharabah .....	52
Gambar 3. 2 Skema Mudharabah .....	53
Gambar 3. 3 Skema Musyarakah .....	55
Gambar 3. 4 Skema Murabahah .....	57
Gambar 3. 5 Skema Salam Paraler.....	59
Gambar 3. 6 Skema Istisna' Paralel .....	61
Gambar 3. 7 Skema Ijarah.....	63
Gambar 3. 8 Save Deposit Box (SDB) .....	63
Gambar 3. 10 Skema Qard.....	66

## Daftar Tabel

Tabel 1. 1 Aktivitas Pembelajaran Menyebutkan Pengertian .....	9
Tabel 2. 2 Perbandingan Cek dan Bilyet Giro .....	20

## Daftar Lampiran





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN  
2016

# GURU PEMBELAJAR

## MODUL

PAKET KEAHLIAN PERBANKAN SYARIAH  
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

### Kompetensi Profesional

*Standar Nasional Pendidikan, penjelasan pasal 28 ayat 3 butir c dikemukakan bahwa yang dimaksud dengan kompetensi profesional adalah kemampuan penguasaan materi pembelajaran secara luas dan mendalam yang memungkinkan membimbing peserta didik memenuhi standar kompetensi yang ditetapkan dalam Standar Nasional Pendidikan.*

# Pendahuluan

## A. Latar Belakang

Pendidik adalah tenaga kependidikan yang berkualifikasi sebagai guru, dosen, konselor, pamong belajar, widyaiswara, tutor, instruktur, fasilitator, dan sebutan lain yang sesuai dengan kekhususannya, serta berpartisipasi dalam menyelenggarakan pendidikan. Guru dan tenaga kependidikan wajib melaksanakan kegiatan pengembangan keprofesian secara berkelanjutan agar dapat melaksanakan tugas profesionalnya.

Program Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan (PKB) adalah pengembangan kompetensi Guru dan Tenaga Kependidikan yang dilaksanakan sesuai kebutuhan, bertahap, dan berkelanjutan untuk meningkatkan profesionalitasnya.

Pengembangan keprofesian berkelanjutan sebagai salah satu strategi pembinaan guru dan tenaga kependidikan diharapkan dapat menjamin guru dan tenaga kependidikan mampu secara terus menerus memelihara, meningkatkan, dan mengembangkan kompetensi sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan PKB akan mengurangi kesenjangan antara kompetensi yang dimiliki guru dan tenaga kependidikan dengan tuntutan profesional yang dipersyaratkan.

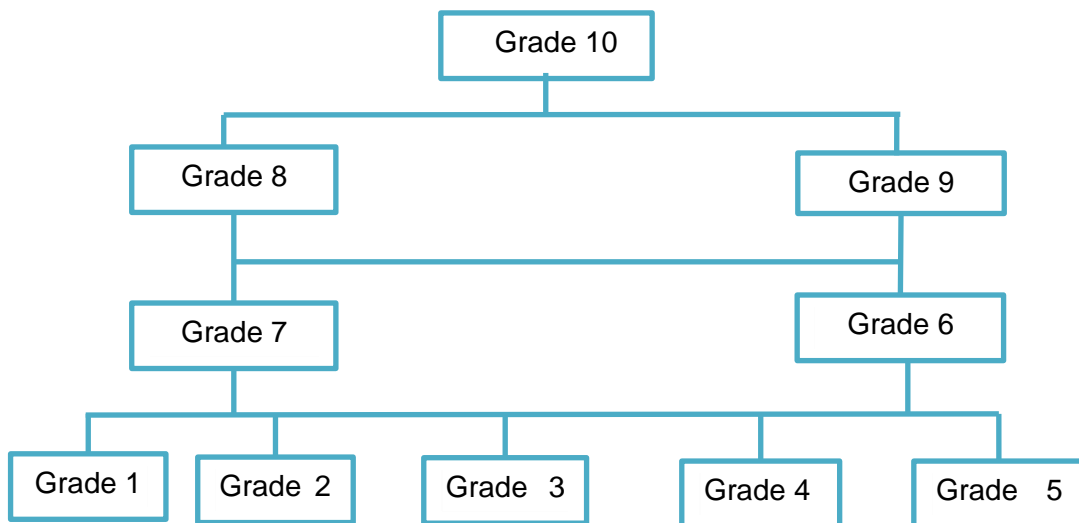
Guru dan tenaga kependidikan wajib melaksanakan PKB baik secara mandiri maupun kelompok. Khusus untuk PKB dalam bentuk diklat dilakukan oleh lembaga pelatihan sesuai dengan jenis kegiatan dan kebutuhan guru

## B. Tujuan

Tujuan disusunnya modul diklat PKB adalah memberikan pemahaman bagi instansi penyelenggara pelatihan tentang konsep dasar dan tahapan pengembangan keprofesian berkelanjutan bagi tenaga kependidikan. Secara khusus tujuan penyusunan modul ini adalah:

1. Memberikan panduan pengelolaan PKB bagi PPPPTK dan LPPPTK KPTK atau penyedia layanan diklat lainnya untuk mengembangkan modul pelatihan yang diperlukan dalam kegiatan PKB di sekolah.
2. Menjadi acuan bagi peserta PKB mengenai materi dan aktivitas yang harus dilakukan selama mengikuti kegiatan PKB

## C. Peta Kompetensi



## D. Ruang Lingkup

Ruang lingkup kompetensi yang dicapai pada grade 3 meliputi :

1. Mengelola transaksi funding dan financing
2. Menelaah klasifikasi produk syariah
3. Menganalisis akad-akad dalam pembiayaan

4. Menyiapkan pemasaran produk/layanan penghimpunan dana pihak ketiga
  5. Melakukan pemasaran dan transaksi dengan (calon) nasabah
- Melakukan evaluasi dan melaporkan hasil pemasaran dana pihak ketiga

## E. Cara Penggunaan Modul

Langkah-langkah belajar yang ditempuh :

1. Bacalah dengan cermat rumusan tujuan akhir dari kegiatan belajar ini yang memuat kinerja yang diharapkan, kriteria keberhasilan, dan kondisi yang diberikan dalam rangka membentuk kompetensi kerja yang akan dicapai melalui modul ini.
2. Bacalah dengan cermat dan pahami dengan baik daftar pertanyaan pada “cek kemampuan” sebagai pengukur kompetensi yang harus dikuasai.
3. Diskusikan dengan sesama peserta diklat apa yang telah anda cermati untuk mendapatkan pemahaman yang baik tentang tujuan belajar dan kompetensi yang ingin dicapai dalam modul ini.
4. Bacalah dengan cermat peta kedudukan modul, prasyarat dan pengertian dan istilah-istilah sulit dan penting dalam modul.
5. Bacalah dengan cermat materi setiap kegiatan belajar, rencanakan kegiatan belajar, kerjakan tugasnya, dan jawablah pertanyaan tes, kemudian cocokkan dengan kunci jawaban. Lakukan kegiatan ini sampai anda tuntas menguasai belajar yang diharapkan.
6. Bila dalam proses memahami materi anda mendapatkan kesulitan, maka diskusikan dengan teman-teman anda.

## Kegiatan Pembelajaran 1

### Mengelola Transaksi *Funding* dan *Financing*

---

#### A. Tujuan

Setelah mempelajari tentang kegiatan belajar mengelola transaksi *funding* dan *financing* peserta diklat diharapkan mampu :

1. Mengetahui transaksi *funding* (penghimpunan dana)
2. Mengetahui transaksi *financing* (penyaluran dana)

#### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

Setelah mempelajari materi tentang mengelola transaksi *funding* dan *financing* pada kegiatan ini kompetensi yang harus dicapai oleh peserta diklat adalah:

1. Menjelaskan transaksi *funding* (penghimpunan dana)
2. Menjelaskan transaksi *financing* (penyaluran dana)



## C. Uraian Materi

### 1. Pendahuluan

Bank sebagai suatu lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana. Dana yang terhimpun kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Kegiatan bank dalam mengumpulkan dana dari masyarakat disebut dengan kegiatan *funding*, sedangkan kegiatan bank dalam menyalurkan dana disebut dengan kegiatan *financing*. Dalam menjalankan kedua aktivitas tersebut bank harus menjalankannya dengan penuh amanah karena hal tersebut menyangkut kepercayaan masyarakat yang mempercayakan dana kepada bank.

### 2. Penghimpunan Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana adalah upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari masyarakat.

Adapun Sumber – sumber dana bank dapat dikelompokkan menjadi 3 antara lain :

- a. Dana dari modal sendiri (dana pihak ke-1)
  - 1) Modal yang disetor  
Modal yang disetor ini berasal dari pemilik yang menyertakan dananya pada bank melalui pembelian saham.
  - 2) Cadangan  
Dana yang berasal dari sebagian laba bank yang tidak dibagi, kemudian disisihkan untuk menutup timbulnya resiko kerugian dikemudian hari.
  - 3) Laba yang ditahan  
Dana yang berasal dari sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada pemegang saham, tetapi oleh pemegang saham sendiri melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) diputuskan untuk diinvestasikan kembali kepada bank.
- b. Dana pinjaman dari pihak luar (dana pihak ke-2)
  - 1) Pinjaman dari bank lain (*Interbank call money*)

Pinjaman dari bank lain adalah pinjaman yang berasal dari bank lain di dalam negara yang diminta bila ada kebutuhan dana mendesak yang diperlukan bank, misalnya untuk menutup kewajiban kliring.

- 2) Pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lain diluar negeri  
Pinjaman dari bank atau lembaga keuangan diluar negeri adalah pinjaman dalam jangka menengah yang realisasinya melalui persetujuan Bank Indonesia yang bertindak sebagai pengawas kredit luar negeri (PKLN)
- 3) Pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank (LKBB)  
Pinjaman dari LKBB biasanya berbentuk surat berharga yang dapat diperjualbelikan sebelum tanggal jatuh tempo.
- 4) Pinjaman dari bank sentral  
Pinjaman dari bank sentral adalah pinjaman yang diberikan oleh bank Indonesia sesuai dengan syarat dan kewajiban yang berlaku.

c. Dana dari masyarakat (dana pihak ke-3)

- 1) Giro (*demand deposit*)  
Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan .
- 2) Tabungan (*saving*)  
Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati (menggunakan buku tabungan, ATM (Anjungan Tunai Mandiri). Slip penarikan atau bukti transaksi lainnya.
- 3) Deposito (*time deposit*)  
Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank.

### 3. Penyaluran Dana (*Financing*)

Penyaluran dana merupakan kegiatan yang dilakukan oleh bank dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat. Berbeda dengan bank konvensional, kata yang dipakai dalam penyaluran dana bukan kredit melainkan pembiayaan (*financing*).

Dalam produk penyaluran dana, bank syariah menggunakan prinsip Jual beli, Prinsip Bagi Hasil, Prinsip Sewa dan Prinsip Pinjaman

#### a. Prinsip Jual Beli

##### 1) Murabahah

Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

##### 2) Salam

Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dilakukan tunai.

##### 3) Istisna'

Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.

#### b. Prinsip Bagi Hasil

##### 1) Mudharabah

Akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*).

Akad mudharabah secara umum terbagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut :

##### a) Mudharabah Muthlaqah

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

##### b) Mudharabah Muqayyadah

*Mudharabah Muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib*, yang memberikan batasan kepada *mudharib* mengenai spesifikasi, jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

## 2) Musyarakah

Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu yang tiap-tiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

### c. Prinsip Sewa

#### 1) *Ijarah*

Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

#### 2) *Ijarah Muntahiyah Bitamlik*

Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

### d. Prinsip Pinjam Meminjam (*Qardh*)

*Qardh* adalah perjanjian pinjaman. Dalam perjanjian *qardh*, pemberi pinjaman memberikan pinjaman kepada debitur (*muqtaridh*) dengan ketentuan debitur akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan.

## D. Aktivitas Pembelajaran

Identifikasikan soal yang terdapat dalam (kolom 2) dengan menyebutkan definisi yang sesuai dengan materi yang telah dibahas dalam kegiatan pembelajaran 1. Jawaban diisi pada kolom 3



### Lembar Kerja 01

Tabel 1. 1 Aktivitas Pembelajaran Menyebutkan Pengertian

No	Pengertian	Jawaban
1	Upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari masyarakat.	
2	Dana yang berasal dari sebagian laba bank yang tidak dibagi, kemudian disisihkan untuk menutup timbulnya resiko kerugian dikemudian hari.	
3	Dana yang berasal dari sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada pemegang saham, tetapi oleh pemegang saham sendiri melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) diputuskan untuk diinvestasikan kembali kepada bank.	
4	Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.	
5	Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati (menggunakan buku tabungan, ATM (Anjungan Tunai Mandiri), Slip Penarikan atau bukti transaksi lainnya, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.	



No	Pengertian	Jawaban
6	Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank.	
7	Kegiatan yang dilakukan oleh bank dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat	
8	Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan ( <i>margin</i> ) yang disepakati oleh penjual dan pembeli	
9	Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dilakukan tunai	
10	Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.	
11	Akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama ( <i>shohibul maal</i> ) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola ( <i>mudharib</i> ).	
12	Bentuk kerjasama antara <i>shahibul maal</i> dan <i>mudharib</i> yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.	
13	Bentuk kerjasama antara <i>shahibul maal</i> dan <i>mudharib</i> yang memberikan batasan kepada <i>mudharib</i> mengenai spesifikasi, jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.	
14	Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu yang tiap-tiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung	

No	Pengertian	Jawaban
	bersama sesuai dengan kesepakatan.	
15	Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.	

## E. Latihan/Kasus/Tugas

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan baik dan Benar !

- Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati (menggunakan buku tabungan, ATM (Anjungan Tunai Mandiri), Slip Penarikan atau bukti transaksi lainnya disebut Simpanan. ....
  - Tabungan
  - Deposito
  - Giro
  - Investasi
- Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan adalah pengertian dari simpanan....
  - Tabungan
  - Deposito
  - Giro
  - Investasi
- Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank adalah pengertian dari simpanan....
  - Tabungan
  - Deposito
  - Giro
  - Investasi
- Instrumen penyaluran dana kepada masyarakat menggunakan produk-produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* disebut ....
  - Prinsip Jual Beli
  - Prinsip Bagi Hasil
  - Prinsip Sewa
  - Prinsip *Mudharabah*

5. Instrumen penyaluran dana kepada masyarakat menggunakan produk-produk pembiayaan *murabahah, salam dan istisna* disebut ....
  - a. Prinsip Jual Beli
  - b. Prinsip Bagi Hasil
  - c. Prinsip Sewa
  - d. Prinsip *Mudharabah*
6. Bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis disebut ....
  - a. *Mudharabah Muthlaqah*
  - b. *Mudharabah Muqayyadah*
  - c. *Musyarakah*
  - d. *Murabahah*
7. Bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang memberikan batasan kepada *mudharib* mengenai spesifikasi, jenis usaha, waktu dan daerah bisnis....
  - a. *Mudharabah Muthlaqah*
  - b. *Mudharabah Muqayyadah*
  - c. *Musyarakah*
  - d. *Murabahah*
8. Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa diikuti dengan pemindahan kepemilikan....
  - a. *Ijarah*
  - b. *Ijarah Muntahiya Bittamlik*
  - c. *Istisna'*
  - d. *Murabahah*
9. Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dilakukan tunai....
  - a. *Ijarah*
  - b. *Ijarah Muntahiya Bittamlik*
  - c. *Istisna'*
  - d. *Salam*
10. Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu....
  - a. *Ijarah*
  - b. *Ijarah Muntahiya Bittamlik*
  - c. *Istisna'*
  - d. *Salam'*

## F. Rangkuman

### 1. Penghimpunan Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana adalah upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari masyarakat.

Adapun Sumber – sumber dana bank dapat dikelompokkan menjadi 3 antara lain :

- a. Dana dari modal sendiri (dana pihak ke-1)
  - 1) Modal yang disetor
  - 2) Cadangan
  - 3) Laba yang ditahan
- b. Dana pinjaman dari pihak luar (dana pihak ke-2)
  - 1) Pinjaman dari bank lain (*Interbank call money*)
  - 2) Pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lain diluar negeri
  - 3) Pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank (LKBB)
  - 4) Pinjaman dari bank sentral
- c. Dana dari masyarakat (dana pihak ke-3)
  - 1) Giro (*demand deposit*)
  - 2) Tabungan (*saving*)
  - 3) Deposito (*time deposit*)

### 2. Penyaluran Dana (*Financing*)

Penyaluran dana merupakan kegiatan yang dilakukan oleh bank dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat. Berbeda dengan bank konvensional kata yang dipakai dalam penyaluran dana bukan kredit melainkan pembiayaan (*financing*).

Dalam produk penyaluran dana, bank syariah menggunakan prinsip Jual beli, Prinsip Bagi Hasil, Prinsip Sewa dan Prinsip Pinjaman.

- a. Prinsip Jual Beli
  - 1) *Murabahah*
  - 2) *Salam*
  - 3) *Istisna'*

b. Prinsip Bagi Hasil

1) *Mudharabah*

a) *Mudharabah Muthlaqah*

b) *Mudharabah Muqayyadah*

2) *Musyarakah*

c. Prinsip Sewa

1) *Ijarah*

2) *Ijarah Muntahiya Bitamlik*

d. Prinsip Pinjam Meminjam (*Qardh*)

## G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan belajar mengelola transaksi penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*) ini, jawablah soal-soal latihan. Kemudian, tukarkan dengan teman dikelas untuk dikoreksi. Lakukanlah perhitungan jumlah jawaban yang benar, kemudian gunakanlah rumus dibawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan kompetensi anda terhadap materi kegiatan belajar yang telah dilakukan.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{jumlah jawaban yang benar}}{\text{jumlah soal}} \times 100\%$$

Skor Tingkat penguasaan yang peserta diklat capai :

90% - 100% = Baik Sekali

80% - 89% = Baik

70% - 79% = Cukup

0% - 69% = Kurang

Jika penguasaan kompetensi peserta diklat mencapai 80% ke atas, berarti peserta diklat dapat meneruskan kegiatan belajar berikutnya, tetapi jika tingkat penguasaan kompetensinya masih di bawah 80% maka peserta diklat harus mengulangi kegiatan belajar ini, terutama pada bagian-bagian yang belum dikuasai.

## Kegiatan Pembelajaran 2

### Menelaah Klasifikasi Produk-Produk Syariah

---

#### A. Tujuan

Diharapkan setelah mempelajari materi Klasifikasi Produk Syariah peserta diklat diharapkan dapat:

1. Mengetahui klasifikasi produk syariah
2. Mengetahui pengertian dari produk syariah
3. Mengetahui akad produk syariah
4. Mengetahui landasan hukum produk syariah

#### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

Setelah mempelajari materi tentang klasifikasi produk syariah pada kegiatan ini kompetensi yang harus dicapai oleh peserta diklat adalah :

1. Menjelaskan klasifikasi produk syariah
2. Menjelaskan pengertian dari produk syariah
3. Menjelaskan akad produk syariah
4. Menjelaskan landasan hukum produk syariah

#### C. Uraian Materi

## 1. Pendahuluan

Pada kegiatan pembelajaran 1 telah dibahas tentang kegiatan bank dalam menghimpun dana dan kegiatan bank dalam menyalurkan dana kepada masyarakat secara umum, maka dalam kegiatan pembelajaran 2 akan dibahas lebih khusus tentang kegiatan bank dalam menghimpun dana (*Funding*), menyalurkan dana (*Financing*) dan penyediaan Jasa (*Service*) berdasarkan kodifikasi produk perbankan syariah.

Pengertian Bank menurut pasal 1 Undang - Undang No. 10 Tahun 1998, Bank didefinisikan sebagai **badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.**

Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Berdasarkan pengertian tersebut Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dalam menghimpun dana (*Funding*), menyalurkan dana (*Financing*) dan penyediaan Jasa (*Service*).

## 2. Klasifikasi Produk – Produk Syariah

Produk – Produk Syariah dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

### a. Penghimpunan Dana (*Funding*)

Merupakan Kegiatan Bank dalam menghimpun dana dari masyarakat yang terdiri dari :

#### 1) Giro Syariah

##### a) Pengertian

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Nasabah yang memiliki simpanan giro akan

memperoleh nomor rekening. Jadi, giro merupakan dana yang disimpan di bank pada rekening giro sebagai titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu.

Dalam kaitannya dengan produk giro, Bank Syariah menerapkan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah*, yakni nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada Bank Syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan Bank Syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi yang disertai hak untuk mengelola dana titipan dengan tanpa mempunyai kewajiban memberikan bagi hasil dari keuntungan pengelolaan dana tersebut. Namun demikian, Bank Syariah diperkenankan memberikan insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya.

#### b) Akad Simpanan Giro

##### ✚ Giro Wadi'ah

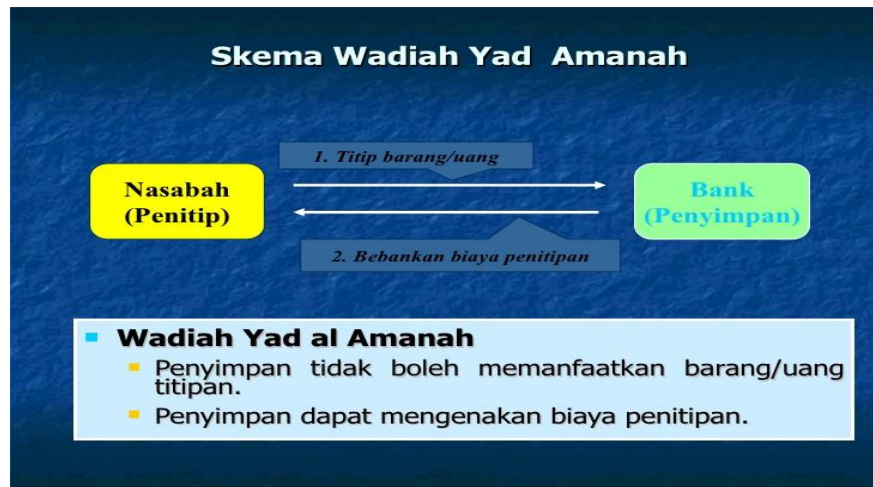
Simpanan yang bersifat titipan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan dan terhadap titipan tersebut tidak dipersyaratkan imbalan kecuali dalam bentuk pemberian sukarela.

Secara umum terdapat dua jenis Al-Wadi'ah, yaitu sebagai berikut :

##### ✚ Wadi'ah Yad Al-Amanah (*Trustee Depository*)

Adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.

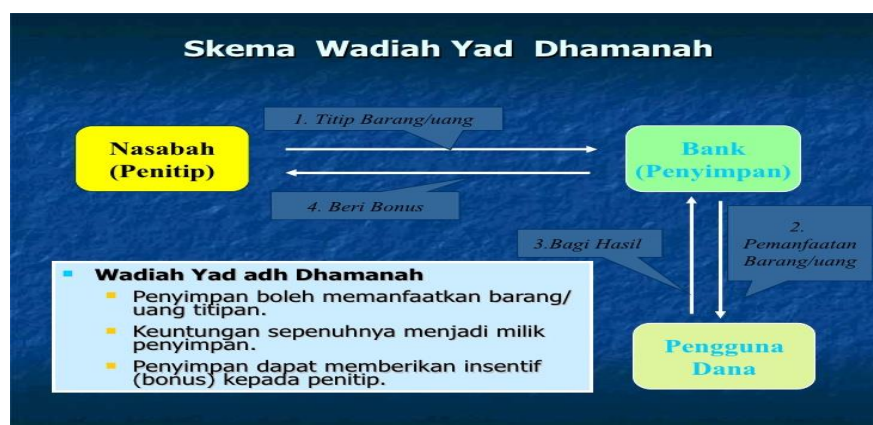




Gambar 2. 1 Bagan Skema Wadiah Yad Amanah

#### ✚ Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah (*Guarantee Depository*)

Adalah akad penitipan barang atau uang yang mana pihak penerima titipan dengan atau tanpa ijin pemilik barang atau uang dapat memanfaatkan barang atau uang titipan dan harus bertanggungjawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang atau uang titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang atau uang titipan menjadi hak penerima titipan. Prinsip ini yang digunakan dalam produk giro wadi'ah di bank syariah.



Gambar 2. 2 Bagan Skema Wadiah Yad Dhamanah

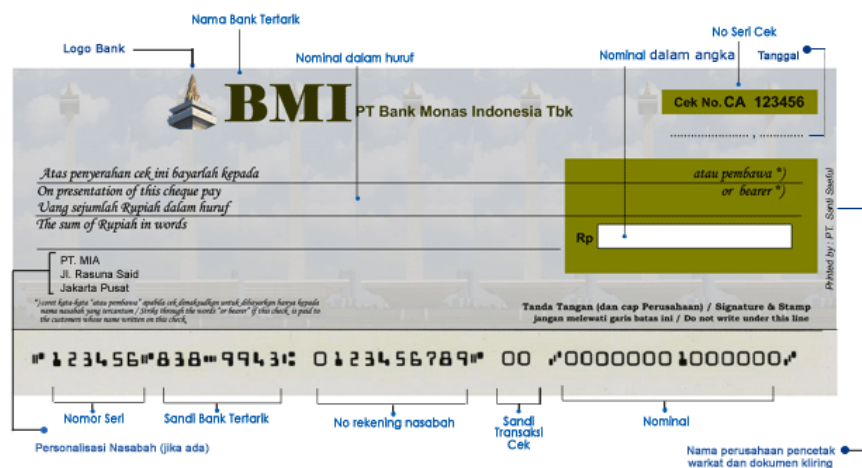
### ✚ Giro Mudharabah

Simpanan dana yang bersifat investasi yang penarikannya dapat dilakukan berdasarkan kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan, dan terhadap investasi tersebut diberikan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati dimuka.

### c) Sarana Penarikan Giro Wadiah Dan Giro Mudharabah

#### ✚ Cek (cheque)

Adalah surat perintah tanpa syarat dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening giro nasabah tersebut, untuk membayar sejumlah uang kepada pihak yang disebutkan di dalamnya atau kepada pemegang cek tersebut.



Gambar 2. 3 Contoh Cek (Cheque)

#### ✚ Bilyet Giro

Bilyet giro digunakan oleh pemilik rekening giro apabila akan melakukan penarikan secara non tunai atau pemindahbukuan.



Gambar 2. 4 Contoh Bilyet Giro

No	Sifat	Cek (Cheque)	Bilyet Giro
1	Penarikan	Dapat ditarik tunai atau fleksibel, boleh juga dipindahbukukan kerekening lain	Tidak dapat dibayar tunai, hanya dapat dipindahbukukan dari satu rekening ke rekening lain
2	Pencairan	Cek tidak mengenal tanggal jatuh tempo (tanggal efektif)	Hanya dapat dilakukan pada saat tanggal jatuh tempo atau lebih 70 hari sejak tanggal efektif
3	Masa Kadaluarsa	70 hari sejak tanggal efektif	70 hari sejak tanggal efektif
4	Bea Materai	Kena Biaya Materai	Tidak Kena Biaya Materai

Tabel 2. 1 Perbandingan Cek dan Bilyet Giro

✚ Bukti Pembayaran Lainnya

Bukti pembayaran lainnya dapat berupa : Nota Debit, Draft/ Wesel dan Endorsement

✚ Pemindahbukuan

d) Landasan Hukum

✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

*“Hai orang yang beriman ! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...” QS. An-Nisa (4) : 29*

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ.....

*“....Maka jika sebagian Kamu mempercayai sebagian kepada yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya “QS Al- Baqarah (2) : 283*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*“ Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”(QS. Al-Maidah (5) : 1*

✚ Fatwa DSN-MUINO:01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro

2) Tabungan

a) Pengertian

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

b) Akad Tabungan

✚ Tabungan Wadiah

Adalah simpanan dana nasabah pada bank, yang bersifat titipan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dan

terhadap titipan tersebut bank tidak dipersyaratkan untuk memberikan imbalan kecuali dalam bentuk pemberian bonus secara sukarela.

✚ Tabungan Mudharabah

Adalah simpanan dana nasabah pada bank yang bersifat investasi dan penarikannya tidak dapat dilakukan setiap saat namun berdasarkan kesepakatan dan terhadap investasi tersebut bank dipersyaratkan untuk memberikan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati dimuka.

c) Sarana Penarikan Tabungan Wadi'ah dan Tabungan Mudharabah

✚ Buku Tabungan, ATM, Bukti Pembayaran Lainnya dan Pemindahbukuan.

d) Landasan Hukum

✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

*"Hai orang yang beriman ! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu..." QS. An-Nisa (4) : 29*

فَإِنْ آمَنَ بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فُلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

*..Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian ia bertaqwa kepada yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...."QS al-Baqarah (2) :283*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*" Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."(QS. Al-Maidah (5) : 1*

✚ Fatwa DSN-MUINO:02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan

### 3) Deposito

#### a) Pengertian

Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank.

#### b) Akad Deposito

##### ✚ Deposito Mudharabah

Simpanan berupa investasi tidak terikat pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah pemilik dana (*shahibulmaal*) dengan bank (*mudharib*) dengan pembagian hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di muka. Selaku *mudharib*, bank tidak menjamin dana nasabah kecuali diatur berbeda dalam perundang-undangan yang berlaku.

#### c) Landasan Hukum

##### ✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ...

*“Hai orang yang beriman ! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...” QS. An-Nisa (4) : 29*

فَإِنْ آمَنَ بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فَلْيُوَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ.....

*“..Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian ia bertaqwa kepada yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya....”QS al-Baqarah (2) :283*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*“ Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”(QS. Al-Maidah (5) : 1*

✚ Fatwa DSN-MUINO:03/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito

b. Penyaluran Dana (*Financing*)

Penyaluran dana merupakan kegiatan yang dilakukan oleh bank dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat. Berbeda dengan bank konvensional kata yang dipakai dalam penyaluran dana bukan kredit melainkan pembiayaan (*financing*). Dalam produk penyaluran dana, bank syariah menggunakan prinsip Jual beli, Prinsip Bagi Hasil, Prinsip Sewa dan Prinsip Pinjaman.

**Prinsip Bagi Hasil**

1) Mudharabah

a) Pengertian

Akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*).

Akad mudharabah secara umum terbagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut :

✚ *Mudharabah Muthlaqah*

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

✚ *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang memberikan batasan kepada *mudharib* mengenai spesifikasi, jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

b) Landasan Hukum

✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

*"Hai orang yang beriman ! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali*

dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...” QS. An-Nisa (4) : 29

فَإِنْ آمَنَ بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فَلْيُوَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ .....

..”Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian ia bertaqwa kepada yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya....”QS al-Baqarah (2) :283

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

“ Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”(QS. Al-Maidah (5) : 1

✚ Fatwa DSN–MUI NO:07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah

## 2) Musyarakah

### a) Pengertian

Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu yang tiap-tiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

### b) Landasan Hukum

✚ Al-Qur'an

وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ

“...Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang bersyarikat itu, sebagian dari mereka berbuat zalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh dan amat sedikitlah mereka ini...”(QS. Shad ) : 24

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...



*“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”*.  
QS.al-Ma'idah [5]:1

✚ Fatwa DSN-MUINO:08/DSN-MUI/IV/2000 tentang  
Pembiayaan Musyarakah

### **Prinsip Jual Beli**

✚ Murabahah

a) Pengertian

Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

b) Landasan Hukum

✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

*“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu...”*. QS.al-Nisa '[4] : 29:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*“...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”*QS.al-Baqarah [2] : 275

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu”*. QS.al-Ma'idah [5] :1

✚ Fatwa DSN-MUINO:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang  
Murabahah

## ✚ Salam

### a) Pengertian

Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dilakukan tunai.

### b) Landasan Hukum

## ✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

*“Hai orang yang beriman! Jika kamu bermuamalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buatlah secara tertulis....”*

(QS. Al-Baqarah [2]:282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”. QS.al-Ma'idah [5] : 1*

- ✚ Fatwa DSN-MUINO:05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam

## Prinsip Sewa

### 1) Ijarah

Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

### 2) Ijarah Muntahiya Bitamlik

Akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

## Prinsip Pinjam Meminjam (Qardh)

### 1) Qardh

#### a) Pengertian

*Qardh* adalah perjanjian pinjaman. Dalam perjanjian *qardh*, pemberi pinjaman memberikan pinjaman kepada debitur

(*muqtaridh*) dengan ketentuan debitur akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan.

c. Penyediaan Jasa/Dana (*Service*)

1) *Letter Of Credit (L/C)* Impor Syariah

a) Pengertian

L/C impor adalah surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir (*beneficiary*) yang diterbitkan oleh bank (*Issuingbank*) atas permintaan importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits/UCP*)

b) Akad

✚ *Wakalah bil Ujrah*

Akad Wakalah dengan memberikan *Fee* atau imbalan kepada wakil. Akad *Wakalah bil Ujrah* dapat dilakukan tersendiri atau disertai dengan *Qardh* atau *Mudharabah* atau *Hawalah*..

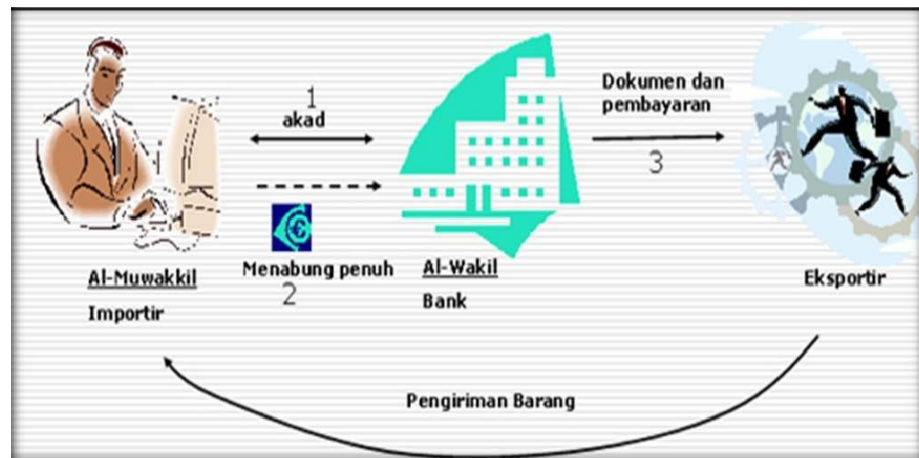
✚ *Kafalah*

Penjaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafiiil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*Makful'anhu, Ashil*)

c) Penerapan Akad Wakalah dalam *Letter Of Credit (L/C)* Impor Syariah

✚ *Akad Wakalah bil Ujrah*

- ✓ Importir harus memiliki dana pada bank sebesar harga pembayaran barang yang diimpor.
- ✓ Importir dan Bank melakukan akad Wakalah bil Ujrah untuk pengurusan
- ✓ Importir dan Bank melakukan akad wakalah bil Ujrah untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor.
- ✓ Besar Ujrah harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase.



Gambar 2. 5 Skema Akad Wakalah bil Ujroh

#### ✚ Wakalah bil Ujrah dan Qardh

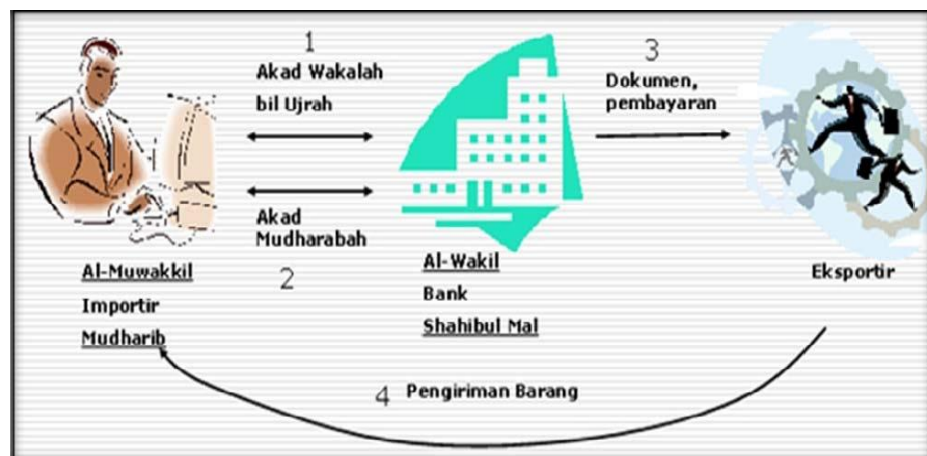
- ✓ Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor.
- ✓ Importir dan Bank melakukan akad wakalah bil ujrah untuk pengurusan dokumen-dokumen transaksi impor.
- ✓ Besar Ujrah harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk prosentase.
- ✓ Bank memberikan dana talangan (Qard) kepada importir untuk pelunasan pembayaran barang impor.



Gambar 2. 6 Skema Akad Wakalah bil Ujroh dan Qard

#### ✚ Akad *Wakalah bil Ujah* dan *Mudharabah*

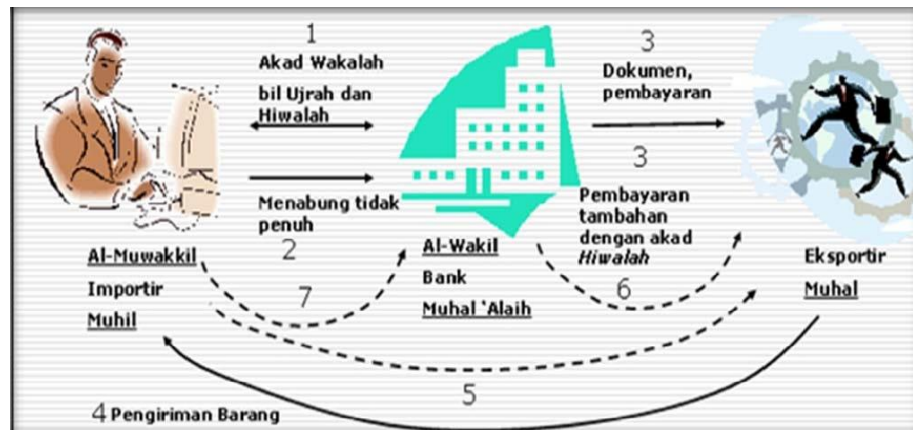
- ✓ Nasabah melakukan akad *wakalah bil ujah* kepada bank untuk melakukan pengurusan dokumen dan pembayaran.
- ✓ Bank dan importir melakukan akad *Mudharabah* dimana bank bertindak selaku *shohibulmal* menyerahkan modal kepada importir sebesar harga barang yang diimpor.



Gambar 2. 7 Skema Akad Wakalah bil Ujah dan Mudharabah

#### ✚ Akad *Wakalah bil Ujah* dan *Hiwalah*

- ✓ Importir tidak memiliki dana cukup pada bank untuk pembayaran harga barang yang diimpor.
- ✓ Importir dan Bank melakukan akad *Wakalah* untuk pengurusan dokumen- dokumen transaksi impor.
- ✓ Besar *ujrah* harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk presentase.
- ✓ Hutang kepada eksportir dialihkan oleh importer menjadi hutang kepada Bank dengan meminta bank membayar kepada eksportir senilai barang yang diimpor.



Gambar 2. 8 Akad Wakalah bil Ujrah dan Hiwalah

## 2) Letter of Credit Ekspor Syariah

### a) Pengertian

Akad wakalah ini memiliki definisi dimana bank menerbitkan surat pernyataan akan membayar kepada eksportir untuk memfasilitasi perdagangan ekspor. Namun ada beberapa modifikasi dalam akad ini sesuai dengan situasi yang terjadi.

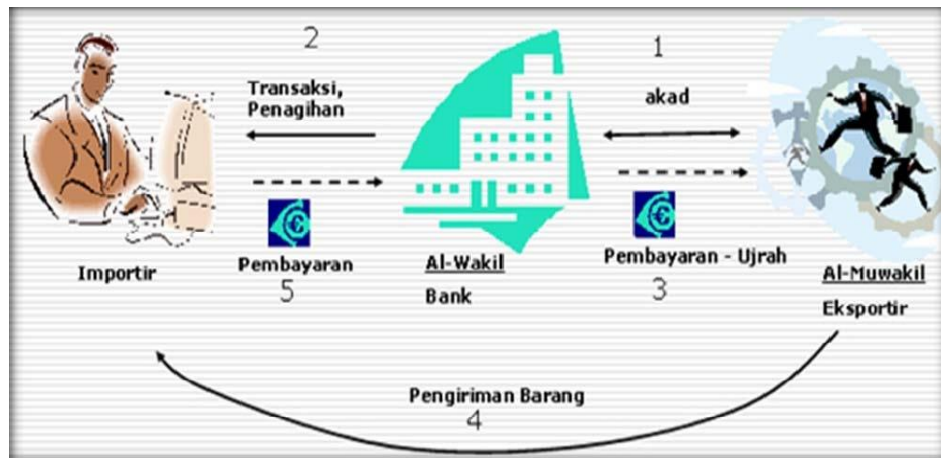
### b) Akad

Akad untuk transaksi Letter of Credit Ekspor Syariah ini menggunakan akad Wakalah. Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor : 35/DSN-MUI/IX/2002.

### c) Penerapan Akad Wakalah dalam Letter Of Credit (L/C) Ekspor Syariah

#### ✚ Akad Wakalah bil Ujrah

- ✓ Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor.
- ✓ Bank melakukan penagihan (collection) kepada bank penerbit L/C (issuing bank), selanjutnya dibayarkan kepada eksportir setelah dikurangi *ujrah*.
- ✓ Besar *ujrah* harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam prosentase.

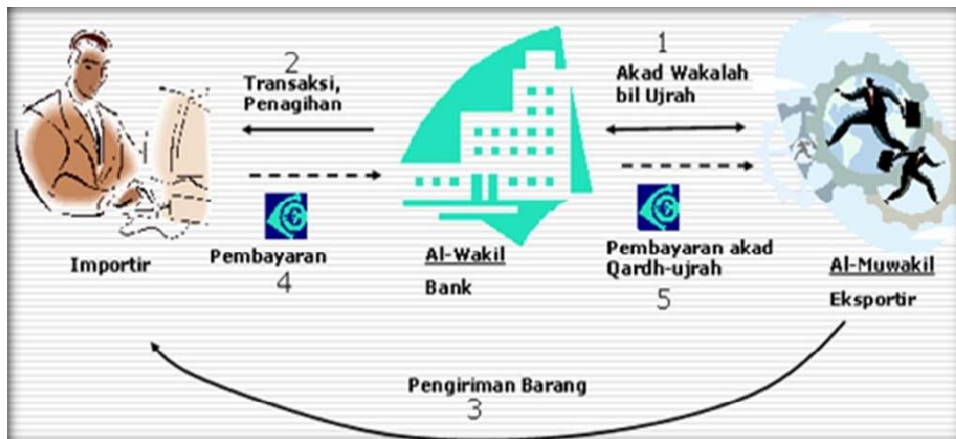


Gambar 2. 9 Akad Wakalah bil Ujroh

#### ✚ Akad Wakalah bil Ujrah dan Qardh

- ✓ Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor.
- ✓ Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*).
- ✓ Bank memberikan dana talangan (*Qardh*) kepada nasabah eksportir sebesar harga barang ekspor.
- ✓ Besar *ujrah* harus di sepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk presentase.
- ✓ Pembayaran *ujrah* dapat diambil dari dana talangan sesuai kesepakatan dalam akad.
- ✓ Antara akad *Wakalah bil Ujrah* dan akad *Qardh*, tidak dibolehkan adanya keterkaitan (*ta'alluq*).

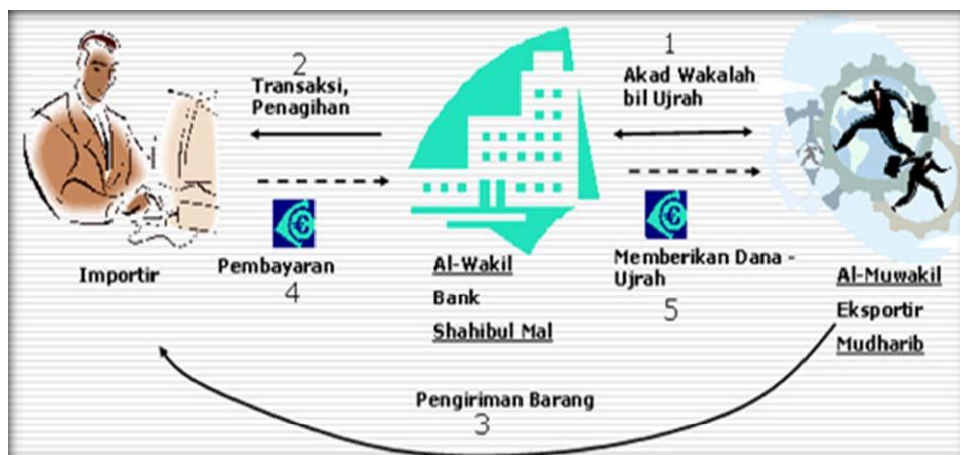




Gambar 2. 10 Wakalah bil Ujarah dan Qard

#### ✚ Akad Wakalah bil Ujarah dan Mudharabah

- ✓ Bank memberikan kepada eksportir seluruh dana yang dibutuhkan dalam proses produksi barang ekspor yang dipesan oleh importir.
- ✓ Bank melakukan pengurusan dokumen-dokumen ekspor.
- ✓ Bank melakukan penagihan (*collection*) kepada bank penerbit L/C (*issuing bank*).
- ✓ Pembayaran oleh bank penerbit L/C dapat dilakukan pada saat dokumen diterima (*at sight*) atau pada saat jatuh tempo (*usance*).
- ✓ Pembayaran dari bank penerbit L/C (*issuing bank*) dapat digunakan untuk pembayaran *ujrah*, pengembalian dana *mudharabah*, dan pembayaran bagi hasil.
- ✓ Besar *ujrah* harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk presentase.



Gambar 2. 11 Wakalah bil Ujarah dan Mudharabah



## 2) Bank Garansi Syariah

### a) Pengertian

Bank Garansi adalah jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijaminan kepada pihak ketiga dimaksud.

### b) Akad

#### ✚ Kafalah

Penjaminan yang diberikan oleh penanggung (kafii) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*Makful'anh, Ashil*)

## 3) Transfer dan Inkaso

### a) Pengertian

Jasa yang diberikan bank untuk mewakili nasabah dalam pemindahbukuan dana dari rekening nasabah (transfer) atau melakukan penagihan untuk rekening nasabah (inkaso)

### b) Akad

#### ✚ Wakalah

Pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (wakil) dalam hal yang boleh diwakilkan.

### c) Penerapan akad Wakalah dalam transfer uang

#### ✚ Wesel Pos / Western Union

Dalam transfer weselpos/Western Union, uang tunai diberikan secara langsung dari Al-Muwakkil kepada Al-Wakil dan Al-Wakil memberikan uangnya secara langsung kepada nasabah yang dituju. Berikut adalah skema transfer uang dengan Wesel Pos/Western Union.

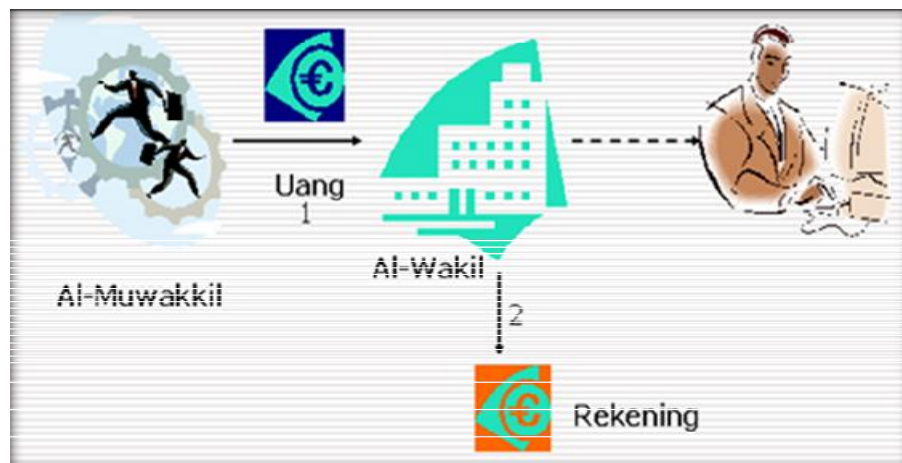


Gambar 2. 12 Akad Wakalah dalam Wesel Pos

✚ Transfer uang melalui bank

Pada transfer melalui bank Al-Muwakkil memberikan uangnya secara tunai atau memberi kuasa untuk mendebet rekeningnya kepada bank yang merupakan Al-Wakil, selanjutnya bank tidak menyerahkan uang tunai tersebut secara langsung kepada penerima uang, tapi bank mengirimkan uang tersebut dengan mengkredit rekening penerima.

Berikut adalah skema transfer uang melalui bank.:



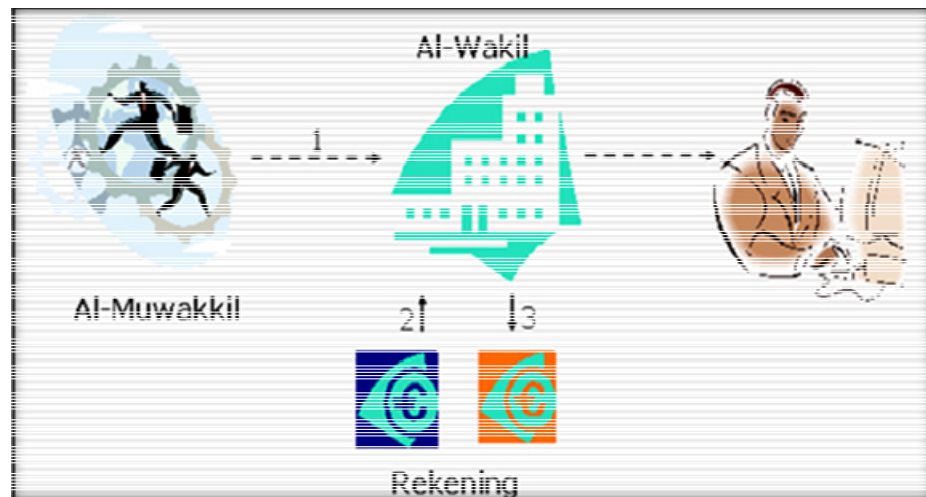
Gambar 2. 13 Akad Wakalah dalam Transfer Uang

✚ Transfer uang melalui ATM

Proses transfer uang dimana pendelegasian untuk mengirimkan uang tidak secara langsung, uangnya diberikan dari Al-Muwakkil kepada bank sebagai Al-Wakil. Dalam skema ini, nasabah Al-

*Muwakkil* meminta bank untuk mendebet rekening tabungannya dan kemudian meminta bank untuk menambahkan di rekening nasabah yang dituju sebesar pengurangan pada rekeningnya sendiri.

Berikut adalah proses pentransferan uang untuk skema ini :



Gambar 2. 14 Akad Wakalah dalam Transfer melalui ATM

#### 4) Gadai Syariah (Rahn)

##### a) Pengertian

Penyerahan barang sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang

##### b) Akad

###### + Rahn

Penyerahan barang dari nasabah (*Rahin*) kepada bank (*Murtahin*) sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.

###### + Qard

Pinjam meminjam dana tanpa imbalan dnegan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

###### + Ijarah

Sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik obyek sewa dengan penyewa untuk memperoleh manfaat dengan imbalan berupa sewa atau upah.

## 5) Syariah Charge Card

### a) Pengertian

Alat pembayaran dengan menggunakan kartu yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, termasuk transaksi pembelajaran dan atau untuk melakukan penarikan tunai dimana kewajiban pembayaran pemegang kartu dipenuhi terlebih dahulu oleh penerbit, dan pemegang kartu berkewajiban melakukan pelunasan kewajiban pembayaran tersebut secara sekaligus pada waktu yang telah ditetapkan.

### b) Akad

#### ✚ Kafalah

Jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafiiil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*Makful'anhu, Ashil*)

#### ✚ Qard

Pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

#### ✚ Ijarah

Sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik obyek sewa dengan penyewa untuk memperoleh manfaat dengan imbalan berupa sewa atau upah.

## 6) Penukaran Valuta Asing (Sharf)

### a) Pengertian

Jasa yang diberikan bank syariah untuk membeli atau menjual valuta asing yang sama (*single currency*) maupun berbeda (*multi currency*) yang hendak ditukarkan atau dikehendaki oleh nasabah.

### b) Akad

#### ✚ Sharf

Pertukaran mata uang secara spot dan tunai.

### c) Jenis Transaksi Valuta Asing

Transaksi Spot, Transaksi Forward dan Transaksi Swap

## D. Aktivitas Pembelajaran

Setelah Peserta diklat mempelajari kegiatan belajar 2 tentang klasifikasi produk perbankan syariah berdasarkan kodifikasi produk perbankan syariah bank Indonesia, diharapkan peserta diklat dapat menganalisis studi kasus dibawah ini dengan baik dan benar dengan cara menjawab produk yang tepat untuk kasus tersebut. Kemudian diskusikan dengan teman peserta diklat alasan-alasan memilih produk tersebut!

### Studi Kasus Produk Perbankan Syariah

NO	KASUS	PRODUK
1.	Ibu Annisa mendatangi bank anda. Beliau baru saja menjual asetnya sebesar Rp. 200 juta. Beliau menginginkan agar uangnya disimpan di bank sehingga aman, memiliki bagi hasil yang besar dan sewaktu-waktu bila ia membutuhkannya, uang tersebut dapat diambil kembali. Sebagai seorang Customer Service, apa yang akan Anda sarankan? Produk iB apa saja yang akan Anda tawarkan untuk memenuhi keinginan ibu tersebut.	
2.	Seorang karyawan swasta yang bekerja di luar negeri ingin membuka rekening di bank anda dengan tujuan untuk memudahkan transfer setiap bulannya dari tempatnya bekerja di luar negeri ke keluarganya di daerah bank anda. Beliau menanyakan apakah bank syariah anda bisa melakukan hal tersebut dan bagaimana cara melakukannya?	
3.	Seorang pengusaha cat ingin mengembangkan usahanya di daerah lain. Sebagian modal ia telah miliki, tapi masih belum bisa beroperasi karena belum cukup untuk membeli bahan-bahan cat yang sebagian besar impor. Ia datang ke bank anda, mengajukan permohonan pembiayaan. Akad apa yang anda tawarkan?	

NO	KASUS	PRODUK
4.	Seorang pemilik toko Kelontong berniat untuk menambah barang dagangannya karena banyaknya permintaan. akad apa yang menurut anda cocok untuk pembiayaan semacam ini?	
5.	Seorang mantan pedagang mendatangi bank anda dan memohon pembiayaan untuk berjualan barang-barang kelontong Berdasarkan pengalamannya berdagang, ia dapat memprediksi bahwa turn-over barang kelontongan di sekitar tempat ia tinggal, sangat potensial. Ia memperkirakan modal akan kembali dalam satu tahun. Produk apa yang anda tawarkan?	

## E. Latihan/Kasus/Tugas

Jawablah Pertanyaan dibawah ini dengan baik dan benar !

- Kegiatan Bank Syariah dalam menghimpun dana dari masyarakat disebut....
  - Finance
  - Funding
  - Leasing
  - Financing
- Kegiatan Bank syariah dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat disebut...
  - Finance
  - Funding
  - Leasing
  - Financing
- Tabungan Deposito pada bank syariah menggunakan akad.....
  - Hiwalah*
  - Musyarakah
  - Mudharabah*
  - Salam
- Sementara giro pada bank syariah umumnya menggunakan akad.....
  - Wadi'ah*
  - Hiwalah*
  - Kafalah*
  - Musyarakah*

5. Dalam skema jual beli akad yang digunakan pada bank syariah adalah.....
  - a. *Murabahah, salam, musyarakah*
  - b. *Murabahah, salam, istishna*
  - c. *Murabahah, istishna, musyarakah*
  - d. *Malam dan musyarakah*
6. Contoh aplikasi akad *murabahah* pada bank syariah adalah.....
  - a. Pembiayaan rumah
  - b. Pemesanan hasil pertanian
  - c. Pemesanan produk pabrik yang dikerjakan secara bertahap
  - d. Pemesanan produk pabrik yang dibayar dimuka
7. Jika bank memesan hasil pertanian dengan membayar di awal dan barangnya akan diantar setelah panen maka akad transaksi yang digunakan adalah....
 

a. <i>Murabahah</i>	c. <i>salam</i>
b. <i>Istishna</i>	d. <i>musyarakah</i>
8. Jika bank memesan tas dalam jumlah yang banyak pada suatu pabrik dengan perjanjian bank akan membayar sesuai dengan jumlah barang yang sudah dikirim maka akad transaksi ini dinamakan.....
 

a. <i>Istishna</i>	c. <i>murabahah</i>
b. <i>Salam</i>	d. <i>kafalah</i>
9. Untuk skema pembiayaan bagi hasil akad yang biasa digunakan bank syariah adalah.....
  - a. *Mudharabah dan murabahah*
  - b. *Mudharabah dan musyarakah*
  - c. *Musyarakah dan murabahah*
  - d. *Salam dan istishna*
10. Jika suatu bank memberikan modal 100% kepada nasabah dengan perjanjian akan ada pembagian nisbah dari hasil usaha sesuai dengan yang telah disepakati maka transaksi ini menggunakan akad.....
 

a. <i>Istishna</i>	c. <i>murabahah</i>
b. <i>Salam</i>	d. <i>Mudharabah</i>

## F. Rangkuman

Klasifikasi Produk syariah berdasarkan Kodifikasi Produk Perbankan syariah dibagi menjadi 3 yaitu :

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)
  - a. Giro Syariah
  - b. Tabungan Syariah
  - c. Deposito Syariah
2. Penyaluran Dana (*Financing*)
  - a. Mudharabah
  - b. Musyarakah
  - c. Murabahah
  - d. Salam
  - e. Istisna'
  - f. Ijarah
  - g. Qardh
3. Penyediaan Jasa/Dana (*Service*)
  - a. Letter of Credit L/C Impor Syariah
  - b. Bank garansi Syariah
  - c. Gadai Syariah (Rahn)
  - d. Transfer dan Inkaso
  - e. Syariah Charge Card
  - f. Penukaran Valuta Asing

## G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan belajar mengelola transaksi penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*) ini, jawablah soal-soal latihan. Kemudian, tukarkan dengan peserta diklat lain dikelas untuk dikoreksi. Lakukanlah perhitungan jumlah jawaban yang benar, kemudian gunakanlah rumus dibawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan kompetensi anda terhadap materi kegiatan belajar yang telah dilakukan.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{jumlah jawaban yang benar}}{\text{jumlah soal}} \times 100\%$$



Skor Tingkat penguasaan yang peserta diklat capai :

90% - 100% = Baik Sekali

80% - 89% = Baik

70% - 79% = Cukup

0% - 69% = Kurang

Jika penguasaan kompetensi peserta diklat mencapai 80% ke atas, berarti peserta diklat dapat meneruskan kegiatan belajar berikutnya, tetapi jika tingkat penguasaan kompetensinya masih di bawah 80% maka peserta diklat harus mengulangi kegiatan belajar ini, terutama pada bagian-bagian yang belum dikuasai.

## Kegiatan Pembelajaran 3

# Menganalisis Akad-Akad Produk Pembiayaan Bank Syariah

---

### A. Tujuan

Setelah mempelajari tentang kegiatan belajar menganalisis akad-akad dalam pembiayaan peserta diklat diharapkan mampu :

1. Mengetahui Pengertian Akad
2. Mengetahui Jenis Akad
3. Mengetahui Akad-akad produk pembiayaan bank syariah
4. Mengetahui Perhitungan dari produk pembiayaan bank syariah

### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

Setelah mempelajari materi tentang menganalisis akad-akad dalam pembiayaan pada kegiatan ini kompetensi yang harus dicapai oleh peserta diklat adalah :

1. Menjelaskan Pengertian Akad
2. Menjelaskan Jenis Akad
3. Menjelaskan Akad-akad produk pembiayaan bank syariah
4. Menjelaskan Perhitungan dari produk pembiayaan bank syariah

## C. Uraian Materi

### 1. Pendahuluan

Bank Syariah dalam menjalankan kegiatan banknya menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Salah satu yang membedakan sistem perbankan konvensional dan perbankan syariah adalah terletak dalam akad. Akad dalam perbankan syariah merupakan hal yang terpenting karena setiap transaksi yang dilakukan atau pembiayaan yang akan diajukan kepada bank syariah harus sesuai dengan akad yang sesuai dengan prinsip syariah. Akad merupakan peristiwa hukum antara dua pihak yang berisi ijab dan Qabul, secara sah menurut syara dan menimbulkan akibat hukum. Jika kita kaitkan dengan sebuah desain kontrak maka kita akan mencoba mengkaitkan dengan Lembaga Keuangan dikarenakan akad merupakan dasar sebuah instrumen dalam lembaga tersebut, terutama di Lembaga Keuangan Syariah Akad menjadi hal yang terpenting hal ini terkait dengan boleh atau tidaknya sesuatu dilakukan di dalam Islam.

### 2. Pengertian Akad

Akad berasal dari bahasa arab yaitu *عَقْدٌ يَعْقُدُ عَقْدًا* yang berarti perjanjian atau persetujuan. Kata ini juga bisa diartikan tali yang mengikat karena akan adanya ikatan antara orang yang berakad. Dalam kitab fiqh sunnah, kata akad diartikan dengan hubungan ( *الرَّبْطُ* ) dan kesepakatan ( *الِاتِّفَاقُ* ). Adapun akad secara istilah merupakan suatu kesepakatan bersama antara kedua belah pihak atau lebih baik secara lisan, isyarat, maupun tulisan yang memiliki implikasi hukum yang mengikat untuk melaksanakannya.

### 3. Rukun dan Syarat Akad

Rukun dan syarat akad antarlain :

#### a. *Aqid* (Orang yang menyelenggarakan akad)

##### 1) *Ahliyah*

Keduanya memiliki kecakapan dan kepatutan untuk melakukan transaksi (telah baligh dan Mumayyiz/dapat membedakan mana yang baik dan benar)

## 2) *Wilayah*

Hak dan kewenangan seseorang yang mendapatkan legalitas syar'i untuk melakukan transaksi atas suatu obyek tertentu.

### b. *Ma'qud 'Alaih* (Objek Transaksi)

Syaratnya :

- 1) Obyek transaksi harus ada ketika akad
- 2) Obyek transaksi harus berupa maal mutaqawwim (harta yang diperbolehkan syara' untuk ditransaksikan) dan dimiliki penuh oleh pemiliknya.
- 3) Obyek transaksi bisa diserahterimakan saat terjadinya akad
- 4) Adanya kejelasan tentang obyek transaksi.
- 5) Obyek transaksi harus suci, tidak terkena najis dan bukan barang najis.

### c. *Shighat* (Ijab Qobul)

*Ijab Qobul* merupakan ungkapan yang menunjukkan kerelaan atau kesepakatan dua pihak yang melakukan kontrak atau akad.

*Ijab* adalah pernyataan yang keluar dari orang yang menyerahkan benda, baik dikatakan oleh orang pertama atau kedua. Sedangkan *Qobul* adalah pernyataan dari orang yang menerima.

Adapun syarat shighat yaitu :

- 1) Penjual menarik kembali ucapannya sebelum terdapat qobul dari si pembeli.
- 2) Adanya penolakan ijab dari si pembeli.
- 3) Berakhirnya majlis akad. Jika kedua pihak belum ada kesepakatan namun keduanya telah pisah dari majlis akad maka ijab dan qobul dianggap batal.
- 4) Kedua pihak atau salah satu, hilang ahliyah -nya sebelum terjadi kesepakatan
- 5) Rusaknya objek transaksi sebelum terjadinya qobul atau kesepakatan.

## 4. Jenis – Jenis Akad

Jenis-jenis akad dalam bank syariah terbagi menjadi 2 antarlain :

### a. Akad *Tabarru'*

Akad *Tabarru'* merupakan segala macam perjanjian yang menyangkut transaksi nirlaba yang tidak mencari keuntungan (*not for profit*), Akad *tabarru'* dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan.

Dalam akad *tabarru'* pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan dan mengharapkan imbalan apapun kepada pihak lainnya, Pada hakekatnya, akad *tabarru'* adalah akad melakukan kebaikan yang mengharapkan balasan dari Allah SWT semata. Contoh akad-akad *tabarru'* adalah *qard, rahn, hiwalah, wakalah, kafalah, wadi'ah, hibah, waqf, shadaqah, hadiah*, dll.

Pada dasarnya dalam akad *tabarru'* ada dua hal yaitu memberikan sesuatu atau meminjamkan sesuatu baik objek pinjamannya berupa uang atau jasa.

#### 1) Dalam bentuk meminjamkan uang

Ada tiga jenis akad dalam bentuk meminjamkan uang yakni :

##### a) **Qard**

Merupakan pinjaman yang diberikan tanpa adanya syarat apapun dengan adanya batas jangka waktu untuk mengembalikan pinjaman uang tersebut.

##### b) **Rahn**

Menahan salah satu harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

##### c) **Hiwalah**

Merupakan bentuk pemberian pinjaman uang yang bertujuan mengambil alih piutang dari pihak lain atau dengan kata lain adalah pemindahan hak atau kewajiban yang dilakukan seseorang (pihak pertama) yang sudah tidak sanggup lagi untuk membayarnya

kepada pihak kedua yang memiliki kemampuan untuk mengambil alih atau untuk menuntut pembayaran utang dari/atau membayar utang kepada pihak ketiga.

## 2) Dalam bentuk meminjamkan Jasa

Ada tiga jenis akad dalam meminjamkan jasa yakni :

### a) **Wakalah**

Akad pemberian kuasa (*muwakkil*) kepada penerima kuasa (*wakil*) untuk melaksanakan suatu tugas (*taukil*) atas nama pemberi kuasa. Dapat dilakukan dengan cara kita melakukan sesuatu baik itu bentuknya jasa , keahlian, ketrampilan atau lainnya yang kita lakukan atas nama orang lain.

### b) **Wadiah**

Akad penitipan barang atau jasa antara pihak yang mempunyai barang atau uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang tersebut. Akad ini dapat dilakukan dengan cara kita memberikan sebuah jasa untuk sebuah penitipan atau pemeliharaan yang kita lakukan sebagai ganti orang lain yang mempunyai tanggungan.

Pembagian wadi'ah sebagai berikut :

✚ *Wadi'ah Yad Amanah (Trustee Depository)*

✚ *Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah (Guarantee Depository)*

## 3) Memberikan Sesuatu

Yang termasuk ke dalam bentuk akad memberikan sesuatu adalah akad-akad seperti *hibah, wakaf, shadaqah, hadiah*, dll. Dalam semua akad-akad tersebut, pelaku memberikan sesuatu kepada orang lain. Bila penggunaannya untuk kepentingan umum dan agama, maka akadnya dinamakan wakaf. Objek wakaf ini tidak boleh diperjual belikan begitu

sebagai aset wakaf. Sedangkan hibah dan hadiah adalah pemberian sesuatu secara sukarela kepada orang lain.

Ketika akad *tabarru'* telah disepakati maka tidak boleh dirubah menjadi akad tijarah yang tujuannya mendapatkan keuntungan, kecuali atas persetujuan antar kedua belah pihak yang berakad. Akan tetapi lain halnya dengan akad tijarah yang sudah disepakati, akad ini boleh diubah kedalam akad *tabarru* bila pihak yang tertahan haknya merelakan haknya, sehingga menggugurkan kewajiban yang belum melaksanakan kewajibannya.

Adapun fungsi dari akad *tabarru'* ini selain orientasi akad ini bertujuan mencari keuntungan akhirat, bukan untuk keperluan komersil. Akan tetapi dalam perkembangannya akad ini sering berkaitan dengan kegiatan transaksi komersil karena akad *tabarru'* ini bisa berfungsi sebagai perantara yang menjembatani dan memperlancar akad tijarah.

#### b. Akad *Tijarah*

Akad *Tijarah* adalah akad yang berorientasi pada keuntungan komersial (*for profit oriented*). Dalam akad ini masing-masing pihak yang melakukan akad berhak untuk mencari keuntungan. Contoh akad *tijarah* adalah akad-akad investasi, jual-beli, sewa-menyewa dan lain – lain. Pembagian akad *tijarah* dapat dilihat dalam skema akad dibawah ini. Pembagian berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperoleh akad *tijarah* dibagi menjadi dua yaitu *Natural Uncertainty Contract (NUC)* dan *Natural Certainty Contrats (NCC)*.

##### 1) *Natural Certainty Contracts*

*Natural Certainty Contracts* adalah kontrak/akad dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya. *Cash flow*-nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak-kontrak ini secara menawarkan return yang tetap dan pasti.

Objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*), dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Yang termasuk dalam kategori ini adalah kontrak-kontrak jual-beli, upah-mengupah, sewa-menyewa.

## 2) *Natural Uncertainty Contracts (NUC)*

*Natural Uncertainty Contracts* adalah kontrak/akad dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Dalam NUC, pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya (baik *real assets* maupun *financial assets*) menjadi satu kesatuan, dan kemudian menanggung resiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Di sini, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama. Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi (*Mudharabah, Musyarakah*). Kontrak investasi ini tidak menawarkan keuntungan yang tetap dan pasti.

## 5. Akad – Akad Produk Pembiayaan Syariah

### a. Akad Mudharabah

#### 1) Pengertian

Akad kerjasama usaha antara pihak pemilik dana (*Shohibul Maa*) dengan pihak pengelola dana (*Mudharib*) dimana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung pemilik dana/modal.

#### 2) Jenis Akad Mudharabah

Akad mudharabah secara umum terbagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut :

##### a) *Mudharabah Muthlaqah*

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



b) *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang mana *mudharib* memberikan batasan kepada *shahibul maal* mengenai spesifikasi, jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

Akad Mudharabah Muqayyadah dibagi menjadi 2 antara lain :

a) *Mudharabah Muqayyadah Off Balance Sheet*

Jenis Mudharabah ini merupakan penyaluran dana Mudharabah langsung kepada pelaksanaan usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (arranger) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana usaha).

Karakteristik jenis simpanan ini adalah:

- ✚ Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.
- ✚ Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
- ✚ Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak. Sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

Dalam lembaga keuangan akad tersebut diterapkan untuk proyek yang dibiayai langsung oleh dana nasabah, sedangkan lembaga keuangan hanya bertindak sebagai wakil yang mengadministrasikan proyek itu.

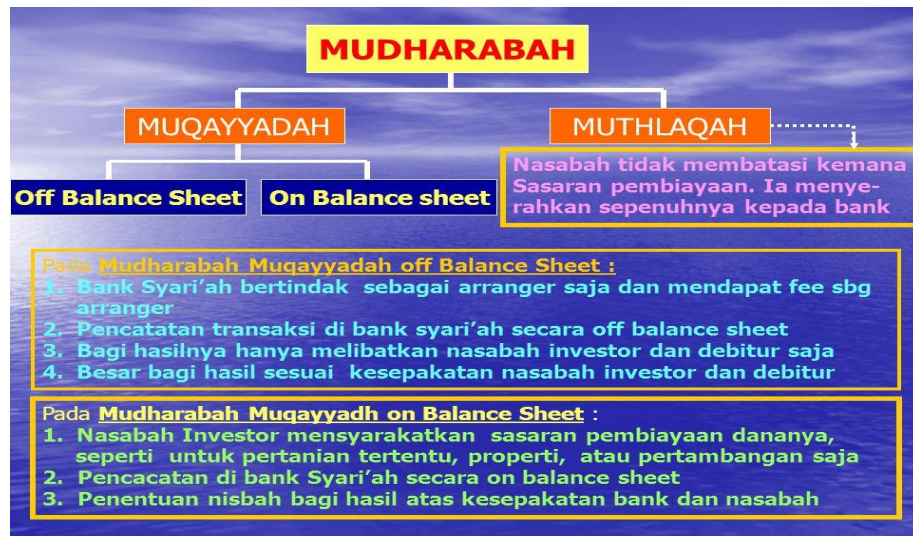
b) *Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet*

*Mudharabah muqayyadah on balance sheet* adalah akad Mudharabah yang disertai pembatasan penggunaan dana dari shahib al-mal untuk investasi-investasi tertentu.

Contoh pengelolaan dana dapat diperintahkan untuk:

- ✚ Tidak mencampurkan dana pemilik dana dengan dana lainnya.
- ✚ Tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan, tanpa pinjaman, tanpa jaminan; atau
- ✚ Mengharuskan pengelola dana untuk melakukan investasi sendiri tanpa melalui pihak ketiga.
- ✚ Jenis Mudharabah ini merupakan simpanan khusus di mana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Karakteristik jenis simpanan ini adalah:
  - ✚ Pemilik dana wajib menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank, wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.
  - ✚ Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
  - ✚ Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya.

Pembagian Mudharabah di atas dapat digambarkan dalam bagan dibawah ini:



Gambar 3. 1 Pembagian Mudharabah

### 3) Landasan Hukum

#### ✚ Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

“Hai orang yang beriman ! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...” QS. An-Nisa (4) : 29

فَإِنْ آمَنَ بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فَلْيُوَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْفُرُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْفُرْهَا فَإِنَّهُ عَائِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

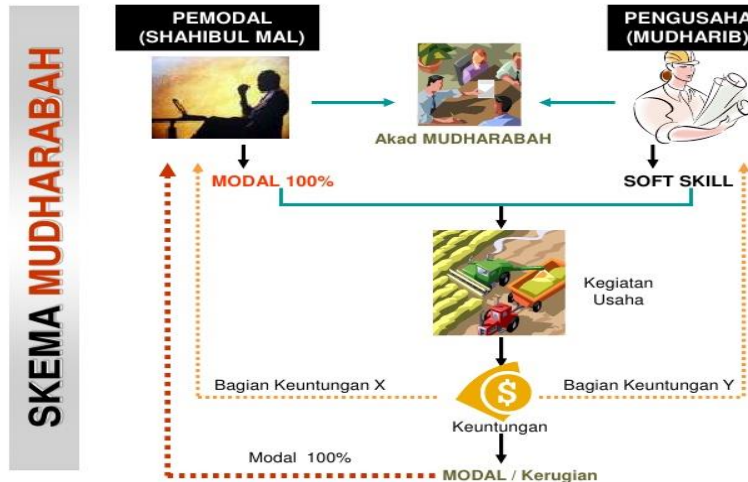
“...Maka jika sebagian Kamu mempercayai sebagian kepada yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya “QS Al- Baqarah (2) : 283

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

“ Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”(QS. Al-Maidah (5) : 1

✚ FatwaDSN-MUINO:07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah

4) Skema Akad Pembiayaan Mudharabah dalam Perbankan



Gambar 3. 2 Skema Mudharabah

5) Perhitungan Akad Mudharabah

Contoh Kasus

Bapak Adzhim seorang pedagang Sembako yang sudah berpengalaman mengelola usaha sembako, Bapak Adzim ingin membuka toko Sembako di Blok lain, untuk hal tersebut Bapak Adzim berniat mengajukan pembiayaan kepada Bank Amanah Syariah (BAS) dengan menggunakan akad mudharabah (BAS sebagai pemilik dana/*shohibul maal* dan Bapak Adzhim sebagai pengelola dana/*mudharib*). BAS memberikan modal kepada Bapak Adzhim sebesar Rp 100.000.000 sebagai modal usaha pada Tanggal 1 Januari 2014 dengan nisbah bagi hasil BAS : Adzim = 30% : 70%. Pada tanggal 31 Desember 2014, Bapak Adzhim memberikan Laporan keuangan Laba Rugi penjualan sembako sebagai berikut:

Penjualan Sebesar		Rp 10.000.000
Harga Pokok Penjualan	(Rp 7.000.000)	
Laba Kotor		Rp 3.000.000
Biaya-biaya	(Rp 1.000.000)	
Laba bersih		Rp 2.000.000

Hitunglah pendapatan yang diperoleh BAS dan Adzhim dari kerjasama bisnis tersebut pada tanggal 31 Desember 2015, Apabila kesepakatan pembagian bagi hasil tersebut menggunakan metode:

- a. Profit sharing
- b. Revenue sharing

Jawab:

a. Profit Sharing

Bank Syariah : 30% x Rp 2.000.000 (Laba bersih) = Rp 600.000

Bapak Adzhim : 70% x Rp 2.000.000 (Laba bersih) = Rp 1.400.000

b. Revenue Sharing

Bank Syariah : 30% x Rp 3.000.000 (Laba Kotor) = Rp 900.000

Bapak Adzhim : 70% x Rp 3.000.000 (Laba Kotor) = Rp 2.100.000

b. Akad Musyarakah

1) Pengertian

Akad Musyarakah adalah Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu yang tiap-tiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

2) Jenis Musyarakah

- a) Musyarakah Pemilikan
- b) Musyarakah Akad (kontrak)

3) Landasan Hukum

✚ Al-Qur'an

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

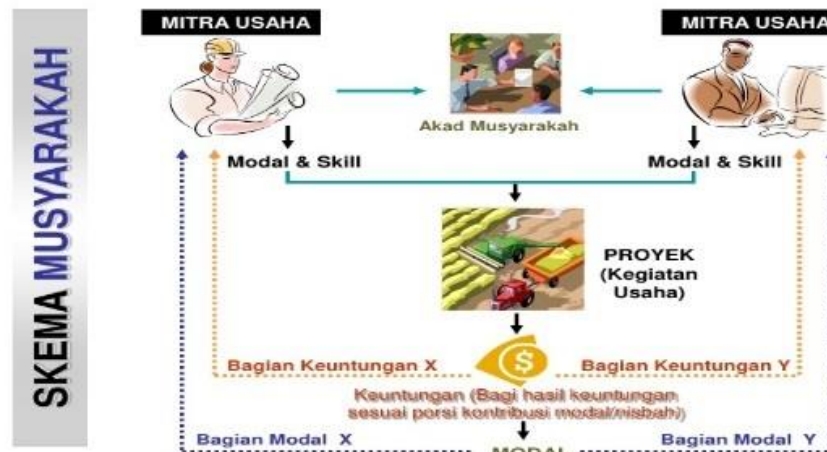
*"...Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang bersyariat itu sebagai dari mereka berbuat zalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh dan amat sedikitlah mereka ini..."* QS. Shad) : 24

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu..."* QS. Al-Maidah (5) : 1

✚ Fatwa DSN-MUINO:08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah

4) Skema Akad Pembiayaan Musyarakah



Gambar 3. 3 Skema Musyarakah

5) Perhitungan Akad Pembiayaan Musyarakah

Contoh Kasus

Bapak Dhiaul Haq mempunyai modal Rp. 10.000.000,- ingin membuat usaha toko sembako, tetapi modalnya belum mencukupi, modal yang dibutuhkan sebesar 30.000.000 Bapak Dhiaul Haq mengajukan pembiayaan. Dari pengajuan pembiayaan tersebut Bapak Dhiaul Haq mendapat pembiayaan musyarakah dari bank syariah sebesar Rp. 30.000.000. Jangka waktu satu tahun, diangsur tiap bulan beserta bagi hasil. Nisbah disepakati Bapak Dhiaul Haq dan Bank Syariah adalah 70% : 30%

Perhitungan

Angsuran pokok perbulan	= $\frac{\text{Rp. 30.000.000}}{12}$
	= Rp. 2.500.000,-
Bulan ke-1	
Keuntungan Sembako	= Rp. 4.000.000,-
Bagi hasil untuk Bank Syariah	= 30% x Rp. 4.000.000
	= Rp. 1.200.000,-
Jadi angsuran bulan ke – 1	= Rp. 2.500.000 + Rp. 1.200.000
	= Rp. 3.600.000

Bulan ke-2	
Usaha Sembako rugi	= Rp. 2.000.000
Ditanggung Bank Syariah	= $\frac{\text{Rp. 30.000.000} \times \text{Rp. 2.000.000}}{\text{Rp. 30.000.000} + \text{Rp. 10.000.000}}$ = Rp. 1.200.000,-
Ditanggung Dhiaul Haq	= $\frac{\text{Rp. 10.000.000} \times \text{Rp. 2.000.000}}{\text{Rp. 30.000.000} + \text{Rp. 10.000.000}}$ = Rp. 800.000
Jadi angsuran bulan ke-2	= Rp. 2.500.000 – Rp. 1.200.000 = Rp. 1.300.000

Dalam contoh di atas, bagian modal Bank Syariah terus menurun dari bulan ke bulan karena sudah dikembalikan Bapak Dhiaul Haq kepada Bank Syariah hingga nanti bulan ke-12.

### c. Akad Murabahah

#### 1) Pengertian

Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

#### 2) Landasan Hukum

##### 🚩 Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ...

*“Hai orang yang beriman ! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...”* QS. An-Nisa (4) : 29

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*“...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”* QS.al-Baqarah[2]:275

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

*“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu”.* QS.al-Ma'idah [5] :1

##### 🚩 Fatwa DSN-MUINO:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

### 3) Skema Akad Pembiayaan Murabahah



Gambar 3. 4 Skema Murabahah

### 4) Perhitungan Akad Pembiayaan Murabahah

Contoh Kasus :

Bapak Haris bermaksud mengajukan pembiayaan kepada KJKS Amanah untuk membeli mobil Avanza seharga Rp. 100.000.000,-,, Sebagai bukti keseriusan Bapak Haris Bank Syariah memintanya untuk membayar uang muka sebesar Rp. 20.000.000, Tingkat margin yang disepakati adalah sebesar 50% untuk jangka waktu 5 Tahun/60 Bulan, maka perhitungannya sebagai berikut :

Harga mobil dari dealer	:	Rp. 100.000.000
Uang muka Bapak Haris	:	Rp. 20.000.000
Pembiayaan Bank	:	Rp. 80.000.000
Margin Bank (80 Juta x 50%)	:	Rp. 40.000.000
: Harga Jual	:	Rp. 120.000.000
Angsuran Perbulan		
Rp. 120.000.000/60 Bulan	:	Rp. 2.000.000

#### d. Akad Salam

##### 1) Pengertian

**Menurut Bahasa** : dari kata “*As salaf*” : pendahuluan karena pemesan barang menyerahkan uangnya di muka.



**Menurut Terminologi** : Para fuqaha menamainya *al mahawi'ij* (barang barang mendesak) karena ia sejenis jual beli yang dilakukan mendesak walaupun barang yang diperjualbelikan tidak ada ditempat. Dilihat dari sisi pembeli ia sangat membutuhkan barang tersebut di kemudian hari sementara si penjual sangat membutuhkan uang tersebut.

**Dari pengertian diatas, Akad Salam** adalah akad jual beli barang pesanan (*muslam fiih*) dengan pengiriman di kemudian hari oleh penjual (*muslam illaihi*) dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli (*al muslam*) pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu.

## 2) Landasan Hukum

### a) Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

*“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaknya kamu menuliskannya dengan benar....” (Q.S 2:282)*

### b) Al-Hadits

قَدِمَ النَّبِيُّ - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - الْمَدِينَةَ ، وَهُمْ يُسَلِّفُونَ بِالتَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ ، فَقَالَ « مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَفِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَّعْلُومٍ ، إِلَىٰ أَجَلٍ مَّعْلُومٍ »

*“Ketika Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam tiba di Madinah, mereka (penduduk Madinah) mempraktekan jual beli buah-buahan dengan sistem salaf (salam), yaitu membayar di muka dan diterima barangnya setelah kurun waktu dua atau tiga tahun kemudian. Lantas Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Siapa yang mempraktekan salam dalam jual beli buah-buahan hendaklah dilakukannya dengan takaran yang diketahui dan timbangan yang diketahui, serta sampai waktu yang diketahui.” (HR. Bukhari no. 2240 dan Muslim no. 1604)*

### 3) Skema Akad Salam



Gambar 3. 5 Skema Salam Paraler

### 4) Aplikasi Akad Salam Dalam Perbankan

Bai' as-salam biasanya dipergunakan pada pembiayaan pertanian. Study kasus : Koperasi petani Mangga Indramayu memerlukan bantuan dana untuk mensukseskan panen anggota-anggotanya tahun depan terhitung dari sekarang. Untuk itu, koperasi petani tersebut mendatangi bank syariah dan menawarkan skema jual beli salam agar bank syariah tidak rugi dan petanipun dapat panen dengan baik. Maka prosesnya adalah sebagai berikut:

- a) Bank syariah membeli 10 ton mangga Indramayu dari koperasi petani buah mangga Indramayu dengan harga Rp. 50.000,- per kilogram menggunakan akad jual beli salam untuk 1 tahun ke depan.
- b) Bank syariah membayar tunai kepada koperasi tersebut sebesar:  $Rp.50.000,- \times 1000 \times 10 = Rp. 500.000.000,-$ .
- c) Bank syariah menjual kepada pemborong buah mangga Indramayu dengan harga Rp.55.000,- per kilogram menggunakan akad jual beli salam untuk 1 tahun kedepan.

- d) Pemborong membayar tunai kepada bank syariah sebesar:  $Rp.55.000,- \times 1000 \times 10 = Rp.550.000.000,-$ .
- e) Setelah satu tahun berlalu, koperasi petani mengirimkan mangga Indramayu dengan jumlah dan kualitas sesuai pesanan kepada bank syariah.
- f) Bank syariah kemudian mengirimkan buah-buah tersebut kepada pemborong.
- g) Pemborong menjual mangga Indramayu di pasar buah dengan harga Rp.100.000,- per kilogram.
- h) Pemborong mendapatkan keuntungan dari penjualan mangga di pasar buah.

Dari penjelasan dalam skema di atas, terlihat bahwa semua yang terlibat dalam jual beli salam mendapatkan keuntungan mereka masing-masing. Para petani mendapatkan keuntungan berupa panen yang baik dengan hasil yang memuaskan disebabkan keperluan-keperluan mereka dalam mengelola perkebunan tersebut dapat terpenuhi dengan uang tunai yang dibayarkan di muka oleh pihak bank syariah.

Sedangkan pihak banksyariah mendapatkan keuntungan sebesar lima puluh juta rupiah yang merupakan selisih harga jual kepada pemborong dengan harga beli dari petani mangga. Dan pihak pemborong mendapatkan keuntungan dari selisih harga beli dari bank syariah dengan harga jual di pasar buah.

#### e. Istisna'

##### 1) Pengertian

Akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.

##### 2) Rukun dan Syarat

1. **Kedua belah pihak**, yaitu :Pihak Pertama adalah Pembeli/Pemesan dan Pihak Kedua adalah Penjual/Pembuat. Pihak Pembeli/Pemesan yang diistilahkan dengan *mustashni'* (المستصنع) sebagai pihak

pertama. Pihak yang kedua adalah pihak yang dimintakan kepadanya pengadaan atau pembuatan barang yang dipesan, yang diistilahkan dengan sebutan *shani'* (الصانع).

2. **Barang yang akan di akad Jual beli**, yaitu : dalam hal ini adalah Pemesanan Pembuatan Barang. Barang yang diakadkan atau disebut dengan *al-mahal* (المحل) yang menjadi objek dari akad ini semata-mata adalah Barang yang harus diadakan. Dalam hal ini harus juga disepakati spesifikasi dari rumah yang dipesan.
3. **Shighat (Ijab Qobul)**, yaitu : akadnya itu sendiri. Ijab adalah lafadz dari pihak Pembeli/Pemesan yang meminta dibuatkan Barang dengan spesifikasi tertentu kepada Penjual/Pembuat dengan harga tertentu. Dan qabul adalah jawaban dari pihak Penjual/Pembuat yang menerima pesanan untuk menyatakan persetujuannya atas kewajiban dan haknya itu.
- 3) Landasan Hukum  
Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Istishna'.
- 4) Skema Istishna'



Gambar 3. 6 Skema Istishna' Paralel

## 5) Perhitungan Akad Pembiayaan Istisna

### Contoh Kasus 1

Seorang nasabah akan merenovasi Ruko dengan melalui jasa kontraktor PT. Tajdidunniyah. Untuk keperluan tersebut nasabah mengajukan fasilitas Pembiayaan Istishna kepada Bank Syariah X, dengan total biaya Rp.20.000.000,-. Setelah dilakukan survey dan analisa, maka disetujui fasilitas Istishna' oleh Bank Syariah X kepada Nasabah, dimana Bank Syariah X melakukan Akad Istishna' I antara Bank Syariah X dan Kontraktor PT. Tajdidunniyah melalui proyek.

Setelah kontraktor membuat pernyataan surat sanggup mengerjakan proyek, maka Bank Syariah X menawarkan fasilitas Istishna' kepada Nasabah dengan ketentuan sebagai berikut :

Akad Istishna' II antara Bank Syari'ah X dan Nasabah, melalui proyek sebagai berikut :

- a. Nama Proyek : Renovasi Ruko
- b. Lokasi dan Spesifikasi Proyek : Terlampir
- c. Lama Waktu Pengerjaan : 3 bulan
- d. Total Biaya : Rp. 20.000.000,-

Persyaratan Fasilitas Istishna' adalah sebagai berikut :

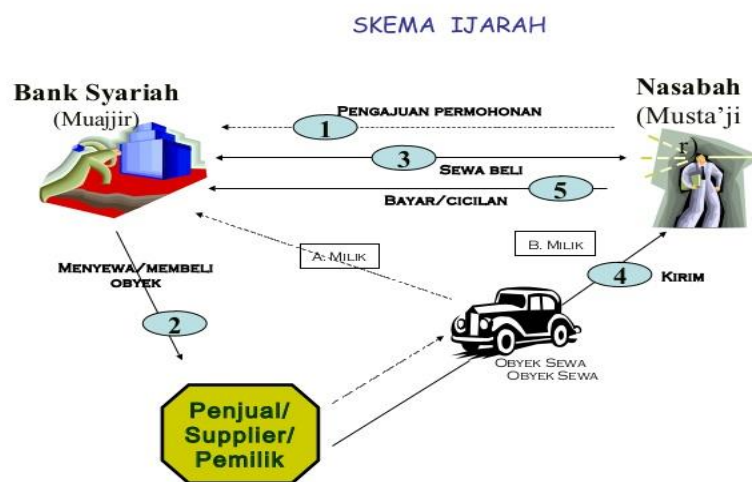
- a. Harga Beli Proyek Renovasi Ruko : Rp. 20.000.000,-
- b. Harga Jual pada Nasabah (Harga Jual = Harga Beli + Margin)  
(Rp. 20.000.000 + Rp. 10.000.000) = Rp. 30.000.000,-
- c. Jangka Waktu Pengerjaan Proyek : 3 bulan sejak akad pembuatan proyek antara Bank Syari'ah X dan Kontraktor
- d. Jangka Waktu Angsuran Harga Jual : 2 tahun setelah proyek selesai
- e. Besarnya Angsuran/bulan (30 juta /24): Rp. 1. 250.000,-
- f. Biaya Administrasi : Rp. 100.000,-

### Prinsip Sewa

- 1) Ijarah
  - a) Pengertian

Ijarah Adalah Sewa menyewa atas manfaat suatu barang dan atau jasa antara pemilik obyek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan berupa sewa atau upah bagi pemilik obyek sewa.

## 2) Skema Akad Ijarah



Gambar 3. 7 Skema Ijarah

## 3) Contoh Aplikasi Akad Ijarah dalam Perbankan

✚ Penyewaan kotak simpanan/ Safe Deposit Box (SDB)



Gambar 3. 8 Save Deposit Box (SDB)

Definisinya adalah jasa penyewaan kotak penyimpanan harta atau surat-surat berharga yang dirancang secara khusus dari

bahan baja dan ditempatkan dalam ruang khasanah yang kokoh, tahan bongkar dan tahan api untuk memberikan rasa aman bagi penggunanya. Kondisi ketidakpastian selalu menambah rasa khawatir, terutama menyangkut keamanan barang-barang yang tidak ternilai harganya. Dalam menentukan pilihan untuk tempat penyimpanan yang tepat, tentunya harus memilih tempat yang terpercaya

Adapun Kegunaannya adalah untuk menyimpan surat-surat berharga dan surat-surat penting seperti sertifikat-sertifikat, saham, obligasi, surat perjanjian, akte kelahiran, ijazah, dan lain-lain. Selain itu untuk menyimpan benda-benda berharga seperti emas, berlian, mutiara, intan, dan lain-lain.

Sedangkan keuntungan yang dapat diperoleh dari pembiayaan Ijarah untuk Bank antaralain : Biaya sewa, Uang jaminan dan Pelayanan nasabah. Bagi nasabah antaralain : Menjamin kerahasiaan barang-barang yang disimpan, Keamanan barang terjamin.

### **Prinsip Pinjam Meminjam (Qardh)**

#### 1) Pengertian

*Qardh* secara bahasa, bermakna *Al-Qath'u* yang berarti memotong. Harta yang diberikann kepada orang yang berhutang disebut *Qardh*, karena merupakan potongan dari harta orang yang memberikan hutang. Kemudian kata itu digunakan sebagai bahasa kiasan dalam keseharian yang berarti pinjam meminjam antar sesama.

Salah seorang penyair berkata, "Sesungguhnya orang kaya bersaudara dengan orang kaya, kemudian mereka saling meminjamkan, sedangkan orang miskin tidak memiliki saudara".

Kata *qardh* ini kemudian diadopsi menjadi *crade* (Romawi), *credit* (Inggris), dan Kredit (Indonesia). Objek dari pinjaman *qardh* biasanya adalah uang atau alat tukar lainnya (Shaleh, 1992), yang merupakan transaksi pinjaman murni tanpa bunga ketika peminjam mendapatkan uang tunai dari



pemilik dana (dalam hal ini bank) dan hanya wajib mengembalikan pokok utang pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Peminjaman atas prakarsa sendiri dapat mengembalikan lebih besar sebagai ucapan terimakasih.

## 2) Pengertian Al-Qardh Al-Hasan

Secara umum, *Qardh Hasan* diartikan sebagai infak di jalan Allah, di dalam jihad dan peperangan demi menegakkan kebenaran dan bersedekah kepada para fakir miskin dan orang-orang yang membutuhkan. Ada juga yang mengatakan: *Qardh Hasan* itu adalah amal shaleh *muthlaqon* yang mana dia adalah bentuk transaksi pinjaman yang benar-benar bersih dari tambahan/bunga.

Pengertian "*al-hasan*" disini adalah ketika seorang muslim meminjamkan atau menginfakkan sesuatu yang ada pada dirinya hendaklah dia mengeluarkan sesuatu yang elok tanpa cela. Maka *Qardh hasan* itu pada dasarnya adalah sedekah yaitu pekerjaan yang mulia dengan mengharapkan keridhoan Allah semata.

## 3) Landasan Hukum

### a) Al-Qur'an

*Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan.(Al-Baqarah : 245)*

### b) Al-Hadist

*Dari Anas ra, dia berkata, Rasulullah SAW bersabda: "Pada malam peristiwa Isra' aku melihat di pintu surga tertulis 'shadaqoh (akan diganti) dengan 10 kali lipat, sedangkan Qardh dengan 18 kali lipat, aku berkata : "Wahai jibril, mengapa Qardh lebih utama dari shadaqoh?" ia menjawab*

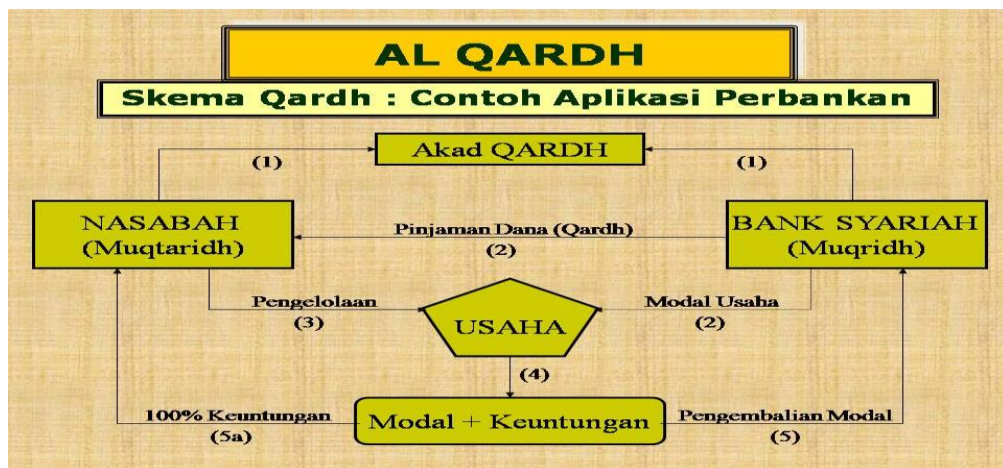


“karena ketika meminta, peminta tersebut memiliki sesuatu, sementara ketika berutang, orang tersebut tidak berutang kecuali karena kebutuhan”. (HR. Ibnu Majah dan Baihaqi dari Abas bin Malik ra, Thabrani dan Baihaqi meriwayatkan hadits serupa dari Abu Umamah ra).

c) Ijma'

Para ulama menyatakan bahwa *Qardh* diperbolehkan. *Qardh* bersifat mandub (dianjurkan) bagi *muqridh* (orang yang mengutang) dan mubah bagi *muqtaridh* (orang yang berutang) kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan dan bantuan saudaranya. Tidak ada seorangpun yang memiliki segala barang yang ia butuhkan. Oleh karena itu, pinjam meminjam sudah menjadi satu bagian dari kehidupan di dunia ini. Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan umatnya.

4) Skema Akad Qard



Gambar 3. 9 Skema Qard

5) Aplikasi Akad Qard dalam Perbankan

*Qardh* adalah pinjaman uang. Pinjaman *qardh* biasanya diberikan oleh bank kepada nasabahnya sebagai fasilitas pinjaman talangan pada saat nasabah mengalami overdraft. Fasilitas ini

dapat merupakan bagian dari satu paket pembiayaan lain, untuk memudahkan nasabah bertransaksi.

Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal:

1. Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatan haji.
2. Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik Bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang ditentukan.
3. Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil dimana menurut perhitungan Bank akan memberatkan si pengusaha bila diberi pembiayaan dengan skema jual-beli *ljarah* atau bagi hasil.
4. Sebagai pinjaman kepada pengurus Bank, dimana Bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus Bank. Pengurus Bank akan mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

Dalam perihal tersebut Bank diperkenankan mengenakan biaya administrasi, sesuai dengan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO: 19/DSN-MUI/IV/2001 Tentang *Al-Qardh* yang memperbolehkan untuk pemberi pinjaman agar membebaskan biaya administrasi kepada nasabah. Dalam penetapan besarnya biaya administrasi sehubungan dengan pemberian *qardh*, tidak boleh berdasarkan perhitungan persentasi dari jumlah dana *qardh* yang diberikan.

## D. Aktivitas Pembelajaran

Buatlah kelompok yang terdiri dari 2-4 Peserta Diklat untuk menjawab perhitungan akad pembiayaan Mudharabah dari contoh kasus dibawah ini

### Contoh Kasus

Bapak Sholeh seorang pedagang Pakaian yang sudah berpengalaman mengelola usaha sembako, Bapak Sholeh ingin membuka toko Pakaian di Blok lain, untuk pembukaan toko tersebut Bapak Sholeh berniat mengajukan pembiayaan kepada Bank Amanah Syariah (BAS) dengan menggunakan akad mudharabah (BAS sebagai pemilik dana/*shohibul maal* dan Bapak Adzhim sebagai pengelola dana/*mudharib*). BAS memberikan modal kepada Bapak Sholeh sebesar Rp 200.000.000 sebagai modal usaha pada Tanggal 1 Januari 2014 dengan nisbah bagi Hasil BAS : Sholeh = 30% : 70%. Pada tanggal 31 Desember 2014, Bapak Sholeh memberikan Laporan keuangan Laba Rugi penjualan sembako sebagai berikut :

Penjualan Sebesar	Rp 20.000.000,-
Harga Pokok Penjualan ( <u>Rp 14.000.000,-</u> )	
Laba Kotor	Rp 6.000.000,-
Biaya-biaya ( <u>Rp 2.000.000</u> )	
Laba bersih	Rp 4.000.000,-

Hitunglah pendapatan yang diperoleh BAS dan Sholeh dari kerjasama bisnis tersebut pada tanggal 31 Desember 2014, Apabila kesepakatan pembagian bagi hasil tersebut menggunakan metode:

- Profit sharing
- Revenue sharing



## Lembar Kerja-02

Buatlah kelompok yang terdiri dari 2-4 Peserta Diklat untuk menjawab perhitungan akad pembiayaan Musyarakah dari contoh kasus dibawah ini :

### Contoh Kasus

Bapak Haikal mempunyai modal Rp. 20.000.000,- ingin membuat usaha toko Pakaian, tetapi modalnya belum mencukupi. Bapak Haikal mengajukan pembiayaan musyarakah kepada bank syariah sebesar Rp. 48.000.000. Jangka waktu satu tahun, diangsur tiap bulan beserta bagi hasil. Nisbah disepakati Bapak Haikal dan Bank Syariah adalah 70% : 30%. Keterangan tambahan Bapak Haikal Pada Bulan Pertama mendapat keuntungan sebesar Rp. 8.000.000 dan pada bulan ke-2 mendapat kerugian sebesar Rp. 2.000.000.

Pertanyaannya :

- a. Bagaimana menghitung Angsuran Pokok Perbulan ?
- b. Bagaimana menghitung Bagi Hasil Bank dan Angsuran pada bulan ke-1 ?
- c. Bagaimana menghitung Bagi Hasil Bank dan angsuran pada bulan ke-2 ?
- d. Bagaimana menghitung bagi hasil Bapak Haikal ketika mendapat kerugian pada bulan ke-2 ?



### Lembar Kerja-03

Buatlah kelompok yang terdiri dari 2-4 Peserta Diklat untuk menjawab perhitungan akad pembiayaan Murabahah dari contoh kasus dibawah ini

Kasus :

Bapak Junaedi bermaksud mengajukan pembiayaan kepada KJKS Amanah untuk membeli mobil X seharga Rp. 200.000.000,-,, Sebagai bukti keseriusan Bapak Junaedi Bank Syariah memintanya untuk membayar uang muka sebesar Rp. 40.000.000, Tingkat margin yang disepakati adalah sebesar 50% untuk jangka waktu 5 Tahun/60 Bulan, maka hitunglah :

- a. Berapa Pembiayaan yang diberikan oleh Bank ?
- b. Berapa Margin Bank ?
- c. Berapa Harga Jual ?
- d. Berapa angsuran perbulan ?

## E. Latihan/Kasus/Tugas

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan baik dan Benar !

1. Apa yang dimaksud dengan akad tabarru dan akad Tijarah ?
2. Sebutkan macam-macam akad yang termasuk dalam akad Tabarru' dan Tijarah ?
3. Sebutkan Rukun dan Syarat dari akad?
4. Apa yang dimaksud dengan NUC dan NCC ?

## F. Rangkuman

1. Pengertian Akad

Akad berasal dari bahasa arab yaitu **عَقْدٌ يَعْقُدُ عَقْدًا** yang berarti perjanjian atau persetujuan. Kata ini juga bisa diartikan tali yang mengikat karena akan adanya ikatan antara orang yang berakad. Dalam kitab fiqih sunnah, kata akad diartikan dengan hubungan ( **الرِّبْطُ** ) dan kesepakatan ( **الِاتِّفَاقُ** )

).Adapun akad secara istilah merupakan suatu kesepakatan bersama antara kedua belah pihak atau lebih baik secara lisan, isyarat, maupun tulisan yang memiliki implikasi hukum yang mengikat untuk melaksanakannya.

## 2. Rukun dan Syarat Akad

Rukun dan syarat akad antarlain :

### a. *Aqid* (Orang yang menyelenggarakan akad)

- 1) *Ahliyah*
- 2) *Wilayah*

### b. *Ma'qud 'Alaih* (Objek Transaksi)

Syaratnya :

- 1) Obyek transaksi harus ada ketika akad
- 2) Obyek transaksi harus berupa maal mutaqawwim (harta yang diperbolehkan syara' untuk ditransaksikan) dan dimiliki penuh oleh pemiliknya.
- 3) Obyek transaksi bisa diserahkan saat terjadinya akad
- 4) Adanya kejelasan tentang obyek transaksi.
- 5) Obyek transaksi harus suci, tidak terkena najis dan bukan barang najis.

### c. *Shighat* (Ijab Qobul)

*Ijab Qobul* merupakan ungkapan yang menunjukkan kerelaan atau kesepakatan dua pihak yang melakukan kontrak atau akad.

Adapun syarat shighat yaitu :

- 1) Penjual menarik kembali ucapannya sebelum terdapat qobul dari si pembeli.
- 2) Adanya penolakan ijab dari si pembeli.
- 3) Berakhirnya majlis akad. Jika kedua pihak belum ada kesepakatan namun keduanya telah pisah dari majlis akad maka ijab dan qobul dianggap batal.
- 4) Kedua pihak atau salah satu, hilang ahliyah -nya sebelum terjadi kesepakatan
- 5) Rusaknya objek transaksi sebelum terjadinya qobul atau kesepakatan.

### 3. Jenis – Jenis Akad

Jenis-jenis akad dalam bank syariah terbagi menjadi 2 antarlain :

#### a. Akad Tabarru'

Akad Tabarru' merupakan segala macam perjanjian yang menyangkut transaksi nirlaba yang tidak mencari keuntungan (*not for profit*), Akad tabarru'dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan.

#### b. Akad *Tijarah*

Akad *Tijarah* adalah akad yang berorientasi pada keuntungan komersial (*for profit oriented*). Dalam akad ini masing-masing pihak yang melakukan akad berhak untuk mencari keuntungan. Contoh akad *tijarah* adalah akad-akad investasi, jual-beli, sewa-menyewa dan lain – lain. Pembagian akad *tijarah* dapat dilihat dalam skema akad dibawah ini. Pembagian berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperoleh akad *tijarah* dibagi menjadi dua yaitu *Natural Uncertainty Contract (NUC)* dan *Natural Certainty Contrats (NCC)*.

##### 1) *Natural Certainty Contracts*

*Natural Certainty Contracts* adalah kontrak/akad dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya. *Cash flow*-nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak-kontrak ini secara menawarkan return yang tetap dan pasti. Objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*), dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Yang termasuk dalam kategori ini adalah kontrak-kontrak jual-beli, upah-mengupah, sewa-menyewa.

##### 2) *Natural Uncertainty Contracts (NUC)*

*Natural Uncertainty Contracts* adalah kontrak/akad dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Dalam NUC, pihak-pihak yang

bertransaksi saling mencampurkan asetnya (baik *real assets* maupun *financial assets*) menjadi satu kesatuan, dan kemudian menanggung resiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Di sini, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama. Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi (*Mudharabah, Musyarakah*). Kontrak investasi ini tidak menawarkan keuntungan yang tetap dan pasti.

#### 4. Akad dalam pembiayaan Bank Syariah

Akad Penyaluran dana merupakan akad yang digunakan oleh bank dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat.

Dalam penyaluran dana bank syariah menggunakan Akad Jual beli, Akad Bagi Hasil, Prinsip Sewa dan Prinsip Pinjaman

##### 1) Prinsip Jual Beli

- a. Murabahah
- b. Salam
- c. Istisna

##### 2) Prinsip Bagi Hasil

- a. Mudharabah
- b. Musyarakah
- c. Musaqah

##### 3) Prinsip Sewa

- a. Ijarah
- b. Ijarah Muntahiya Bitamlik

##### 4) Prinsip Pinjam Meminjam

- a. Qard



## G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan belajar mengelola transaksi penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*) ini, jawablah soal-soal latihan. Kemudian, tukarkan dengan teman dikelas untuk dikoreksi. Lakukanlah perhitungan jumlah jawaban yang benar, kemudian gunakanlah rumus dibawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan kompetensi anda terhadap materi kegiatan belajar yang telah dilakukan.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{jumlah jawaban yang benar}}{\text{jumlah soal}} \times 100\%$$

Skor Tingkat penguasaan yang peserta diklat capai :

90% - 100%	= Baik Sekali
80% - 89%	= Baik
70% - 79%	= Cukup
0% - 69%	= Kurang

Jika penguasaan kompetensi peserta diklat mencapai 80% ke atas, berarti peserta diklat dapat meneruskan kegiatan belajar berikutnya, tetapi jika tingkat penguasaan kompetensinya masih di bawah 80% maka peserta diklat harus mengulangi kegiatan belajar ini, terutama pada bagian-bagian yang belum dikuasai.

## Kegiatan Pembelajaran 4

### Menyiapkan Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Pihak Ketiga

---

#### A. Tujuan

Setelah mempelajari tentang kegiatan belajar menyiapkan pemasaran produk penghimpunan dana pihak ke tiga peserta diklat diharapkan mampu :

1. Mengetahui Pengertian pemasaran
2. Mengetahui Sasaran pemasaran
3. Mengetahui Tujuan Pemasaran
4. Mengetahui Konsep Pemasaran
5. Mengetahui Strategi Pemasaran
6. Mengetahui Analisis pemasaran
7. Mengetahui Evaluasi Pemasaran

#### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

Setelah mempelajari materi tentang menyiapkan pemasaran produk penghimpunan dana pihak ke tiga pada kegiatan ini kompetensi yang harus dicapai oleh peserta diklat adalah :

1. Menjelaskan Pengertian pemasaran
2. Menjelaskan Sasaran pemasaran
3. Menjelaskan Tujuan Pemasaran
4. Menjelaskan Konsep Pemasaran
5. Menjelaskan Strategi Pemasaran
6. Menjelaskan analisis pemasaran
7. Menjelaskan Evaluasi Pemasaran

## C. Uraian Materi

### 1. Pendahuluan

Saat ini mayoritas bank tidak menggunakan cara lama dalam operasionalnya, yaitu menunggu nasabah masuk dalam kantor untuk menabung, mendepositokan uangnya atau melakukan setoran giro/cek sebagai aktivitas dalam usaha. Hal ini disebabkan selain persaingan antar bank yang sangat kompetitif menjanjikan insentif juga paradigma hampir setiap orang yang mempunyai uang tentu ingin dilayani. Sehingga saat ini bank harus aktif untuk mendapatkan nasabah baik kecil maupun besar yang mau menyimpan uangnya pada bank maupun meminjam uang pada bank. Maka dari itu untuk melakukan hal tersebut tentunya bank membutuhkan tim yang namanya tim pemasaran. Tim pemasaran ini nantinya yang aktif menjemput bola, artinya mereka dengan aktif turun ke lapangan untuk mendatangi nasabah yang akan menyimpan uangnya di bank maupun meminjam uang di bank.

Untuk mempertahankan nasabah besar, bank menggunakan tim andalnya agar nasabah besar itu tidak pindah tetapi tetap setia menyimpan uangnya di bank tersebut. Mekanismenya adalah para marketer melakukan *human relation*, dengan cara mengunjungi nasabah, menelepon nasabah, memberikan berbagai informasi mengenai perkembangan mata uang dan program-program yang bernilai pada nasabah. Sangat pentingnya peranan ini maka perlu ada pengetahuan tentang persiapan pemasaran dalam menghimpun dana pihak ketiga sehingga bank memiliki dana untuk menyalurkan pembiayaan yang pada akhirnya bank akan mendapatkan keuntungan.

### 2. Pengertian Pemasaran

Pemasaran atau dalam bahasa Inggrisnya lebih dikenal dengan sebutan *marketing*, istilah tersebut sudah sangat dikenal dikalangan pebisnis. Pemasaran mempunyai peran penting dalam peta bisnis suatu

perusahaan dan berkontribusi terhadap strategi produk, strategi harga, strategi penyaluran/ distribusi, dan strategi promosi.

Definisi Pemasaran secara umum menurut Philip Kotler seorang guru pemasaran dunia, adalah sebagai berikut: "Pemasaran (*marketing*) adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran".

### 3. Sasaran Pemasaran

Dalam melakukan pemasaran, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting pemasaran bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai seperti dalam meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu :

- a. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.
- b. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing.
- c. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.
- d. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
- e. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan.
- f. Berusaha mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.

### 4. Tujuan Pemasaran

Setiap tindakan yang dilakukan apakah oleh perusahaan atau badan usaha tentu mengandung suatu maksud dan tujuan tertentu. Penetapan tujuan ini disesuaikan dengan keinginan pihak manajemen. Secara umum tujuan pemasaran bank adalah sebagai berikut :

- a. Memaximumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- b. Memaximumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai layanan yang diinginkan nasabah (yang *tangible, responsive, assured, reliable, dan with empathy*).
- c. Memaximumkan pilihan (ragam) produk dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
- d. Memaximumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

#### 5. Konsep Pemasaran

Dalam kegiatan pemasaran terdapat beberapa konsep pemasaran dimana masing-masing konsep memiliki tujuan yang berbeda. Ada lima konsep dalam pemasaran dimana setiap konsep dapat dijadikan landasan pemasaran oleh masing-masing perusahaan antaralain :

- a. Konsep Produksi  
Menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia dan selaras dengan kemampuan mereka dan oleh karenanya manajemen harus berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi produksi dan efisiensi distribusi.
- b. Konsep Produk  
Konsep ini berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta keistimewaan yang mencolok. Oleh karena itu, perusahaan harus mencurahkan upaya terus-menerus dalam perbaikan produk.
- c. Konsep Penjualan  
Konsep penjualan berpikir bahwa konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk terkecuali perusahaan menjalankan suatu usaha promosi dan penjualan yang kokoh.
- d. Konsep Pemasaran  
Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan

keinginan pasar sasaran dan pemberian kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan lebih efisien dari yang dilakukan pesaing.

Menurut Philip Kotler, konsep ini menekankan ke dalam beberapa pengertian di bawah ini :

1. Menemukan keinginan pelanggan dan penuhi keinginan tersebut.
  2. Membuat apa yang anda dapat jual daripada menjual apa yang anda buat.
  3. Mencintai pelanggan.
  4. Andalah yang menentukan.
  5. Berhenti memasarkan produk yang dapat anda buat dan mencoba membuat produk yang dapat anda jual.
- e. Konsep pemasaran kemasyarakatan

Merupakan konsep yang bersifat kemasyarakatan, konsep ini menekankan kepada penentuan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar serta memberikan kepuasan, sehingga memberikan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

Bagi dunia perbankan konsep yang paling tepat untuk diaplikasikan adalah konsep pemasaran yang bersifat kemasyarakatan atau paling tidak menggunakan konsep pemasaran. Dalam kedua konsep itu jelas tertuang bahwa pelanggan benar-benar harus diperhatikan. Tujuannya adalah agar pelanggan tetap setia menggunakan produk atau jasa-jasa yang dihasilkan oleh bank.

#### 6. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran bank yang dapat dilakukan antara lain :

##### a. **Strategi Produk**

Strategi produk harus dilakukan untuk menarik minat nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan, Bank harus memiliki keunggulan produk dibanding dengan produk lain sehingga dengan strategi ini dapat tercapainya keuntungan bank yang ditargetkan. Strategi produk yang dapat dilakukan oleh perbankan dalam mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut :

1) Penentuan Logo dan Motto

Logo merupakan ciri khas suatu bank sedangkan motto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi bank dalam melayani masyarakat. Baik logo maupun motto harus dirancang dengan benar. Pertimbangan pembuatan logo dan motto adalah sebagai berikut :

- a) Memiliki arti
- b) Menarik Perhatian
- c) Mudah diingat

2) Menciptakan Merek

Untuk berbagai jenis jasa bank ada yang perlu diberikan merek tertentu. Merek merupakan sesuatu untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain atau kombinasi dari semuanya. Penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor antarlain :

- a) Mudah diingat
- b) Terkesan hebat dan modern
- c) Memiliki arti positif
- d) Menarik perhatian

3) Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah disamping juga sebagai pembungkus beberapa jenis-jenisnya seperti buku tabungan, cek, bilyet giro atau kartu kredit.

4) Keputusan Label

Label merupakan sesuatu yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Didalam label menjelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, dan informasi lainnya.

## **b. Strategi Harga**

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Bagi perbankan terutama bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil. Adapun tujuan penentuan harga oleh suatu bank antaralain :

### 1) Untuk bertahan Hidup

Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, namun harus tetap bank dalam kondisi masih menguntungkan.

### 2) Untuk memaksimalkan laba

Tinggi rendahnya tingkat keuntungan ditentukan dengan penentuan harga yang ditetapkan oleh bank.

### 3) Untuk memperbesar market share

Penentuan harga dengan harga yang murah dalam produk pembiayaan dapat meningkatkan volume penjualan dan memberikan bagi hasil yang lebih besar bagi nasabah yang menyimpan maupun menginvestasikan dananya menjadi daya tarik nasabah untuk menyimpan dananya di bank tersebut.

### 4) Mutu Produk

Tujuan yang hendak dicapai yaitu memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi.

### 5) Karena Pesaing

Dalam Penentuan harga dapat melihat harga pesaing, sehingga harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan harga produk yang ditawarkan bank lain.



### c. Strategi Lokasi

Kegiatan pemasaran yang ketiga adalah penentuan lokasi kantor cabang bank, baik untuk cabang utama, cabang pembantu atau kantor kas. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi bank yang ada. Demikian pula sarana dan prasarana yang harus memberikan rasa yang aman kepada seluruh nasabahnya.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan dan penentuan lokasi suatu bank adalah pertimbangan, yaitu dekat dengan kawasan industri atau pabrik, dekat dengan lokasi perkantoran, dekat dengan lokasi pasar, dekat dengan lokasi perumahan atau masyarakat serta mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu lokasi.

### d. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan dalam marketing mix, baik produk, harga dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Tanpa promosi, jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya..

Keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan :

#### 1) Periklanan (*advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna meng-informasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti :

##### a) Pemasangan *billboard* di jalan-jalan strategis

- b) Pencetakan brosur baik disebarakan disetiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan,
  - c) Pemasangan spanduk
  - d) Surat kabar
  - e) Majalah
  - f) Radio
  - g) Televisi dan lain sebagainya.
- 2) Promosi penjualan (*sales promotion*)
- Promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin. Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan dengan cara :
- a) Pemberian Fasilitas khusus untuk jumlah dana yang relatif besar
  - b) Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu
  - c) Pemberian cendera mata, hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.
- 3) Publisitas (*publicity*)
- Promosi yang ketiga adalah publisitas. Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor bank di mata para nasabahnya. Oleh karena itu kegiatan publisitas perlu diperbanyak lagi.
- 4) Penjualan pribadi (*personal selling*)
- Kegiatan promosi yang keempat adalah penjualan pribadi. Dalam dunia perbankan penjualan pribadi lebih banyak dilakukan oleh petugas customer service. Dalam hal ini customer service memegang peranan sebagai pembina

hubungan dengan masyarakat atau public relations. Customer service bank dalam melayani para nasabahnya selalu berusaha menarik calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan dengan berbagai cara.

#### 7. Analisis Pesaing

Dalam menjalankan strategi pemasaran yang kompetitif, bank diharapkan terus-menerus mengetahui dan memantau setiap gerak-gerik pesaingnya. Informasi mengenai kegiatan pesaing ini dapat dicari melalui berbagai cara, baik melalui intelijen pemasaran yang dimiliki bank maupun dari sumber informasi lainnya. Tujuannya adalah agar bank mengetahui keunggulan pesaing dalam bidang mana dan dimana letak kelemahan pesaing. Dengan mengetahui keunggulan dan kelemahan pesaing, maka perusahaan dapat dengan mudah melakukan berbagai serangan terhadap kelemahan pesaing dan berusaha untuk bertahan jika suatu waktu terjadi serangan balik dari pesaingnya.

Hal-hal yang perlu diketahui dari pesaing dan terus-menerus kita pantau adalah dengan cara membandingkan produk pesaing baik mutu, kemasan, label, atau lainnya dengan produk yang kita miliki. Kemudian juga membandingkan kelebihan produk yang dimiliki pesaing berikut kelemahan yang dimilikinya. Bagi bank mutu produk adalah kelebihan yang dimiliki oleh produk, misalnya dalam hal simpanan masalah penarikan dapat dilakukan setiap saat dan kapan saja serta dapat dilakukan di berbagai tempat. Bank juga harus menyediakan berbagai produk perbankan yang lengkap sehingga apa yang dibutuhkan dan yang diinginkan nasabah sudah tersedia.

Hal lain adalah membandingkan harga yang ditawarkan pesaing kepada pelanggan di berbagai tempat. Masalah harga juga merupakan masalah penting, bagi bank dalam hal ini adalah masalah penentuan bunga simpanan baik untuk giro, tabungan atau deposito, dan bunga kredit. Demikian juga mengenai pembebanan biaya-biaya kepada nasabahnya juga harus memperhatikan yang dilakukan oleh pesaing. Sedikit saja selisih antara bunga dan biaya yang dibebankan sudah sangat mempengaruhi bank.

Selanjutnya hal yang perlu selalu dipantau adalah masalah distribusi produk atau saluran distribusi. Dalam hal ini bank harus pandai dalam menentukan lokasi cabang yang benar-benar strategis dibandingkan pesaing. Begitu pula dengan masalah layout gedung dan layout ruangan harus dilakukan sebaik apa yang dilakukan pesaing. Masalah lokasi dan layout ini pada akhirnya akan membuat nasabah merasa nyaman dan aman bila berhubungan dengan bank.

Yang terakhir adalah masalah promosi yang dilakukan pesaing. Promosi yang perlu dipantau apakah melalui iklan, penjualan pribadi, publisitas atau promosi penjualan. Bagi bank, untuk menarik nasabah tidak lain adalah satu senjata yang ampuh adalah melalui promosi. Terutama dalam pemberian hadiah pelayanan yang mengesankan atau langsung datang memberikan berbagai bantuan kepada nasabah. Semakin sering bank berpromosi akan semakin baik dibandingkan dengan apa yang dilakukan pesaing.

Untuk memantau kegiatan pemasaran pesaing ini, maka dikenal dengan istilah analisis pesaing. Kegiatan ini meliputi mengidentifikasi pesaing menentukan sasaran pesaing, identifikasi strategi pesaing, analisis kekuatan dan kelemahan pesaing, menentukan sasaran pesaing, identifikasi reaksi pesaing, dan strategi menghadapi pesaing.

Dari kegiatan ini akan dapat diketahui siapa pesaing, apa sasaran yang ingin mereka capai, bagaimana strategi yang mereka lakukan, apa dan dimana kekuatan dan kelemahan pesaing, bagaimana pola reaksi mereka, siapa-siapa saja yang perlu diserang terlebih dahulu dan bagaimana menyerangnya, serta pesaing mana yang harus dihindari terlebih dahulu.

#### 8. Evaluasi Pemasaran

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui apakah rencana telah dapat direalisasikan atau tidak. Beberapa indikator yang dapat memberikan sinyal apakah kita berhasil atau tidak, dapat dilihat sebagai berikut :

##### a. Volume penjualan

Berkaitan dengan volume penjualan yang diinginkan, maka perlu disesuaikan target yang telah ditetapkan untuk DPK (Dana Pihak Ketiga) pada satu periode, dan pembiayaan (Financing) atau

banyaknya data yang telah berhasil diinvestasikan dalam pembentuk pembiayaan.

b. Pangsa pasar

Pangsa pasar berkaitan dengan apakah telah diperoleh bagian pasar yang lebih besar dari sebelumnya yang telah ditetapkan. Hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah yang ada dan jangkauan lokasi yang dilayani oleh lembaga.

c. Citra dan positioning

Citra dan positioning berhubungan dengan apakah lembaga dan produk yang ditawarkan sudah dikenal luas oleh pasar sasaran di wilayah bank syariah tersebut berada.

d. Tingkat laba

Tingkat laba adalah berhubungan dengan apakah upaya dalam pemasaran secara signifikan meningkatkan jumlah laba yang diperoleh bank syariah, hal ini dapat dilihat dari perkembangan rugi/laba bank syariah setiap periode.

## D. Aktivitas Pembelajaran

- ☞ Bentuklah kelompok 2-4 peserta diklat untuk mencari informasi Nama Produk Penghimpunan dana pihak ketiga (*Funding*), Produk Pembiayaan (*Financing*) dan Produk Layanan Jasa (*Service*) yang ditawarkan Salah satu Bank Umum Syariah (BUS) terhadap nasabah (Minimal 1 Produk Funding, 1 Produk Financing dan 1 Produk Service )
- ☞ Setelah mendapatkan Nama Produk, analisa tentang keunggulan/Kelebihan produk dibanding dengan produk bank lain.
- ☞ Presentasikan didepan kelas hasil diskusi

Nama Bank Umum Syariah : _____		
Nama Produk Funding	Nama Produk Financing	Nama Produk Service

## E. Latihan/Kasus/Tugas

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan baik dan Benar !

1. Apa yang dimaksud dengan Pemasaran Bank ?  
\_\_\_\_\_
2. Sebutkan Sasaran dari Pemasaran Bank ?  
\_\_\_\_\_
3. Sebutkan beberapa sarana promosi yang dapat dilakukan pihak bank untuk meningkatkan volume penjualan produk ?

## F. Rangkuman

Pengertian Pemasaran atau dalam bahasa Inggrisnya lebih dikenal dengan sebutan *marketing*, istilah tersebut sudah sangat dikenal dikalangan pebisnis. Pemasaran mempunyai peran penting dalam peta bisnis suatu perusahaan dan berkontribusi terhadap strategi produk, strategi harga, strategi penyaluran/ distribusi, dan strategi promosi.

Definisi Pemasaran secara umum menurut Philip Kotler seorang guru pemasaran dunia, adalah sebagai berikut: "Pemasaran (*marketing*) adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran".

Sasaran Pemasaran terdiri dari :

1. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.
2. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing.
3. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.
4. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
5. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan.
6. Berusaha mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.

Tujuan Pemasaran :

1. Memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
2. Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai layanan yang diinginkan nasabah (yang tangible, responsive, assured, reliable, dan with empathy).

3. Memaximumkan pilihan (ragam) produk dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
4. Memaximumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

#### Konsep Pemasaran :

Konsep Produksi, Konsep Produk, Konsep Penjualan, Konsep Pemasaran, Konsep pemasaran kemasyarakatan.

#### Strategi Pemasaran

Strategi Produk, strategi Harga, Lokasi dan Promosi

#### Analisis Pesaing

Mengetahui kekuatan dan kelemahan dari produk dan pelayanan yang ditawarkan sehingga dapat menentukan strategi pemasaran yang akan ditetapkan.

#### Evaluasi Pemasaran

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui apakah rencana telah dapat direalisasikan atau tidak. Beberapa indikator yang dapat memberikan sinyal apakah kita berhasil atau tidak, dapat dilihat sebagai berikut : Volume penjualan, Pangsa pasar, Citra dan positioning, Tingkat laba



## G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan belajar mempersiapkan pemasaran produk dana pihak ketiga ini, jawablah soal-soal latihan. Kemudian, tukarkan dengan peserta diklat dikelas untuk dikoreksi. Lakukanlah perhitungan jumlah jawaban yang benar, kemudian gunakanlah rumus dibawah ini untuk mengetahui tingkat penguasaan kompetensi anda terhadap materi kegiatan belajar yang telah dilakukan.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{jumlah jawaban yang benar}}{\text{jumlah soal}} \times 100\%$$

Jika penguasaan kompetensi peserta diklat mencapai 80% ke atas, berarti peserta diklat dapat meneruskan kegiatan belajar berikutnya, tetapi jika tingkat penguasaan kompetensinya masih di bawah 80% maka peserta diklat harus mengulangi kegiatan belajar ini, terutama pada bagian-bagian yang belum dikuasai.

## Penutup

Pengembangan keprofesian berkelanjutan sebagai salah satu strategi pembinaan guru dan tenaga kependidikan diharapkan dapat menjamin guru dan tenaga kependidikan mampu secara terus menerus memelihara, meningkatkan, dan mengembangkan kompetensi sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan PKB akan mengurangi kesenjangan antara kompetensi yang dimiliki guru dan tenaga kependidikan dengan tuntutan profesional yang dipersyaratkan. Penyusunan modul diklat PKB ini adalah memberikan pemahaman tentang konsep dasar dan tahapan pengembangan keprofesian berkelanjutan bagi tenaga kependidikan.

Modul ini telah disusun mengacu kepada indikator pencapaian kompetensi (IPK) dengan harapan dapat digunakan sebagai sumber belajar untuk meningkatkan pengetahuan dan menambah wawasan tentang produk penghimpunan dana (*Funding*), Produk Penyaluran dana (*Financing* dan *Penyediaan Layanan Jasa (Service)*) serta bagaimana cara memasarkan produk bank dengan baik. Modul ini masih banyak kekurangan, maka saran dan kritik yang konstruktif sangat diharapkan guna perbaikan modul ini.

Demikianlah modul ini disusun, mudah-mudahan dapat bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan. Aamien ya Robbal'alamiin

## Evaluasi

### Studi Kasus Produk Perbankan Syariah

NO	KASUS	PRODUK
1.	Seorang bapak mendatangi bank untuk menukarkan uang dolar di bank anda. Dia ingin membuka rekening di bank anda karena beliau akan selalu mendapat kiriman dolar dari anaknya yang bekerja di luar negeri. Apa yang akan anda sarankan untuk bapak tersebut?	
2.	Seorang kontraktor mendapatkan proyek untuk membuat sebuah gedung senilai Rp. 1 Milyar. Dia memiliki modal sebesar Rp 500 juta. Dia meminta pembiayaan kepada bank anda. Pembiayaan apa yang akan anda berikan?	
3.	Ibu Ghatsani seorang pengusaha konveksi saat ini menerima order seragam sekolah sebanyak 2000 buah, ia membutuhkan tambahan modal untuk membeli Bahan tekstil untuk pembuatan seragam, langkahnya ia mengajukan pembiayaan ke salah satu bank syariah, jika anda menjadi pegawai bank produk apa yang dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan ibu tersebut.	

- ✚ Carilah Informasi tentang pengertian Jenis Transaksi Spot, Forward dan Swap
- ✚ Bagaimana Hukumnya Transaksi Valuta Asing Menggunakan Spot, Forward dan Swap
- ✚ Carilah informasi tentang Syariah Card sebagai salah satu produk layanan yang ditawarkan oleh Bank Umum Syariah (Sebutkan Nama BUSnya)

## Glosarium

Akad	: suatu kesepakatan bersama antara kedua belah pihak atau lebih baik secara lisan, isyarat, maupun tulisan yang memiliki implikasi hukum yang mengikat untuk melaksanakannya.
Akad Tabarru'	: akad tabarru' merupakan segala macam perjanjian yang menyangkut transaksi nirlaba yang tidak mencari keuntungan ( <i>not for profit</i> ), Akad tabarru' dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan.
Akad Tijarah	: akad yang berorientasi pada keuntungan komersial ( <i>for profit oriented</i> ).
Cadangan Bank	: dana yang berasal dari sebagian laba bank yang tidak dibagi, dimana disisihkan untuk menutup timbulnya resiko kerugian dikemudian hari.
Deposito (Time Deposit)	: simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank.
Financing	: kegiatan yang dilakukan oleh bank dalam menyalurkan dana yang terhimpun kepada masyarakat
Funding	: upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari masyarakat.
Hiwalah	: merupakan bentuk pemberian pinjaman uang yang bertujuan mengambil alih piutang dari pihak lain atau dengan kata lain adalah pemindahan hak atau kewajiban yang dilakukan seseorang (pihak pertama) yang sudah tidak sanggup lagi untuk membayarnya kepada pihak kedua yang memiliki kemampuan untuk mengambil alih atau untuk menuntut pembayaran utang dari/atau membayar utang kepada pihak ketiga.
Ijarah	: akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.
Ijarah Muntahiya Bittamlik	: akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran sewa diikuti dengan pemindahan kepemilikan.

Istisna'	: akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.
Laba ditahan	: dana yang berasal dari sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada pemegang saham, tetapi oleh pemegang saham sendiri melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) diputuskan untuk diinvestasikan kembali kepada bank.
Mudharabah	: akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama ( <i>shohibul maal</i> ) menyediakan seluruh(100%)modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola ( <i>mudharib</i> ).
Mudharabah Muthlaqah	: bentuk kerjasama antara <i>shahibul maal</i> dan <i>mudharib</i> yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
Mudharabah Muthlaqah	: bentuk kerjasama antara <i>shahibul maal</i> dan <i>mudharib</i> yang mana <i>mudharib</i> memberikan batasan kepada <i>shohibul maal</i> mengenai spesifikasi, jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
Murabahah	: akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan ( <i>margin</i> ) yang disepakati oleh penjual dan pembeli
Musyarakah	: akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu yang tiap-tiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.
Qard	pinjaman yang diberikan tanpa adanya syarat apapun dengan adanya batas jangka waktu untuk mengembalikan pinjaman uang tersebut.
Rahn	: Menahan salah satu harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.
Salam	: akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual sedangkan pembayaran dilakukan tunai
Simpanan Giro ( Demand Deposit)	: simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

Simpanan Tabungan (Save Deposit)	: simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati (menggunakan buku tabungan, ATM (Anjungan Tunai Mandiri), Slip Penarikan atau bukti transaksi lainnya, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.
Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah	: akad penitipan barang atau uang yang mana pihak penerima titipan dengan atau tanpa ijin pemilik barang atau uang dapat memanfaatkan barang atau uang titipan dan harus bertanggungjawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang atau uang titipan.
Wadi'ah Yad Amanah	: bentuk pemberian pinjaman uang yang bertujuan mengambil alih piutang dari pihak lain atau dengan kata lain adalah pemindahan hak atau kewajiban yang dilakukan seseorang (pihak pertama) yang sudah tidak sanggup lagi untuk membayarnya kepada pihak kedua yang memiliki kemampuan untuk mengambil alih atau untuk menuntut pembayaran utang dari/atau membayar utang kepada pihak ketiga.
Wakalah	: akad pemberian kuasa (muwakkil) kepada penerima kuasa (wakil) untuk melaksanakan suatu tugas (taukil) atas nama pemberi kuasa.

## Daftar Pustaka

### **Buku :**

- Antonio, Syafii. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press
- Anugrah, Murni. 2010. *Perbankan Syariah*. Sleman : PT. Intan Sejati
- Danu Pranata, Gita. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat
- Devi dan Setyowati. 2010. *Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah*. Jakarta : Cv. Ayra Duta
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Memahami Bisnis Bank Syaria*. Jakarta : PT. Gramedia
- Kasmir, 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Kodifikasi Produk Perbankan Syariah : Bank Indonesia
- Sjahdeini. Sutan Remy. 2014. *Perbankan Syariah Produk-Produkdan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta : Prenadamedia Group
- Wasilah dan Nurhayati. 2014. Edisi 3. *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat

### **Undang-Undang (UU) :**

- Undang- Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan
- Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

### **Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) – Majelis Ulama Indonesia (MUI) :**

- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 01/IV/2000 Tentang Giro
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 02/IV/2000 Tentang Tabungan
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 03/IV/2000 Tentang Deposito
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 04/IV/2000 Tentang Murabahah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 05/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam

- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 06/IV/2000 Tentang Jual Beli Istisna'
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 07/IV/2000 Tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh)
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 08/IV/2000 Tentang Pembiayaan Musyarakah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 09/IV/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 10/IV/2000 Tentang Wakalah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 11/IV/2000 Tentang Kafalah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 12/IV/2000 Tentang Hawalah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 19/IV/2001 Tentang Al-Qard
- Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) –MUI Nomor 25/III/2002 Tentang Al-Q





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN  
2016

# GURU PEMBELAJAR

## MODUL

PAKET KEAHLIAN PERBANKAN SYARIAH  
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)



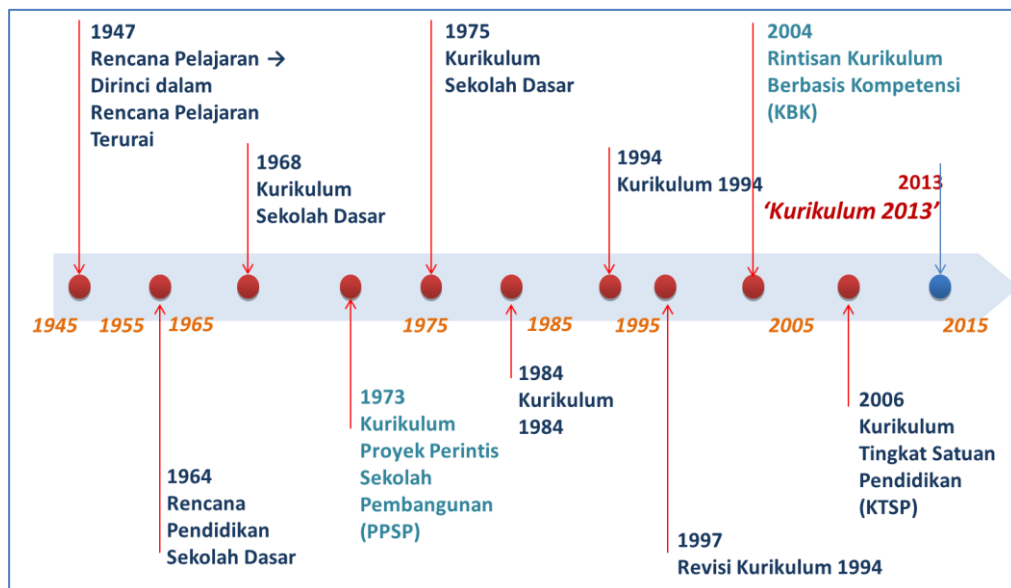
### Kompetensi Pedagogik

*Pengertian Kompetensi pedagogik dalam Standar Nasional Pendidikan seperti yang dikutip oleh Mukhlis (2009: 75) adalah kemampuan mengelola pembelajaran peserta didik yang meliputi pemahaman terhadap peserta didik, perancangan dan pelaksanaan pembelajaran, evaluasi hasil belajar, dan pengembangan peserta didik untuk mengaktualisasikan berbagai potensi yang dimilikinya.*

## Pendahuluan

### A. Latar Belakang

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 1 butir 19, menjelaskan kurikulum adalah seperangkat rencana dan pengaturan mengenai tujuan, isi, dan bahan pelajaran serta cara yang digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu. Perkembangan kurikulum di Indonesia sejak jaman kemerdekaan sampai dengan akan diberlakukannya Kurikulum 2013 dapat digambarkan pada diagram dibawah ini.



Gambar 1- 1 Perkembangan Kurikulum di Indonesia

Dalam implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) tahun 2006, masih dijumpai beberapa masalah sebagai berikut.

1. Konten kurikulum masih terlalu padat yang ditunjukkan dengan banyaknya mata pelajaran dan banyak materi yang keluasan dan tingkat kesukarannya melampaui tingkat perkembangan usia anak.

2. Kurikulum belum sepenuhnya berbasis kompetensi sesuai dengan tuntutan fungsi dan tujuan pendidikan nasional.
3. Kompetensi belum menggambarkan secara holistik domain sikap, keterampilan, dan pengetahuan.
4. Beberapa kompetensi yang dibutuhkan sesuai dengan perkembangan kebutuhan (misalnya pendidikan karakter, metodologi pembelajaran aktif, keseimbangan *soft skills* dan *hard skills*, kewirausahaan) belum terakomodasi di dalam kurikulum.
5. Kurikulum belum peka dan tanggap terhadap perubahan sosial yang terjadi pada tingkat lokal, nasional, maupun global.
6. Standar proses pembelajaran belum menggambarkan urutan pembelajaran yang rinci sehingga membuka peluang penafsiran yang beraneka ragam dan berujung pada pembelajaran yang berpusat pada guru.
7. Standar penilaian belum mengarahkan pada penilaian berbasis kompetensi (proses dan hasil) dan belum secara tegas menuntut adanya remediasi secara berkala.
8. Dengan KTSP memerlukan dokumen kurikulum yang lebih rinci agar tidak menimbulkan multi tafsir.

Kurikulum 2006 (KTSP) dikembangkan menjadi Kurikulum 2013 dengan dilandasi pemikiran tantangan masa depan yaitu tantangan abad ke 21 yang ditandai dengan abad ilmu pengetahuan, *knowledge-based society* dan kompetensi masa depan. Agar pelaksanaan Kurikulum 2013 dapat berjalan dengan baik, perlu dilakukan pelatihan bagi para guru yang akan melaksanakan kurikulum tersebut pada tahun ajaran 2013/2014.

## B. Dasar Hukum

Sebagai Dasar Hukum pengembangan Kurikulum 2013 berbasis kompetensi memperhatikan beberapa peraturan sebagai berikut.

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.

2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen.
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan.
4. Peraturan Pemerintah Nomor 74 Tahun 2008 tentang Guru.
5. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2006 Tentang Standar Isi Untuk Satuan Pendidikan Dasar Dan Menengah.
6. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 54 Tahun 2013 Tentang Standar Kompetensi Lulusan Pendidikan Dasar dan Menengah.
7. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 65 Tahun 2013 Tentang Standar Proses Pendidikan Dasar dan Menengah.
8. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 66 Tahun 2013 Tentang Standar Penilaian Pendidikan.
9. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2013 Tentang Kerangka Dasar Dan Struktur Kurikulum Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan.
10. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2013 Tentang Buku Teks Pelajaran Dan Buku Panduan Guru Untuk Pendidikan Dasar Dan Menengah.

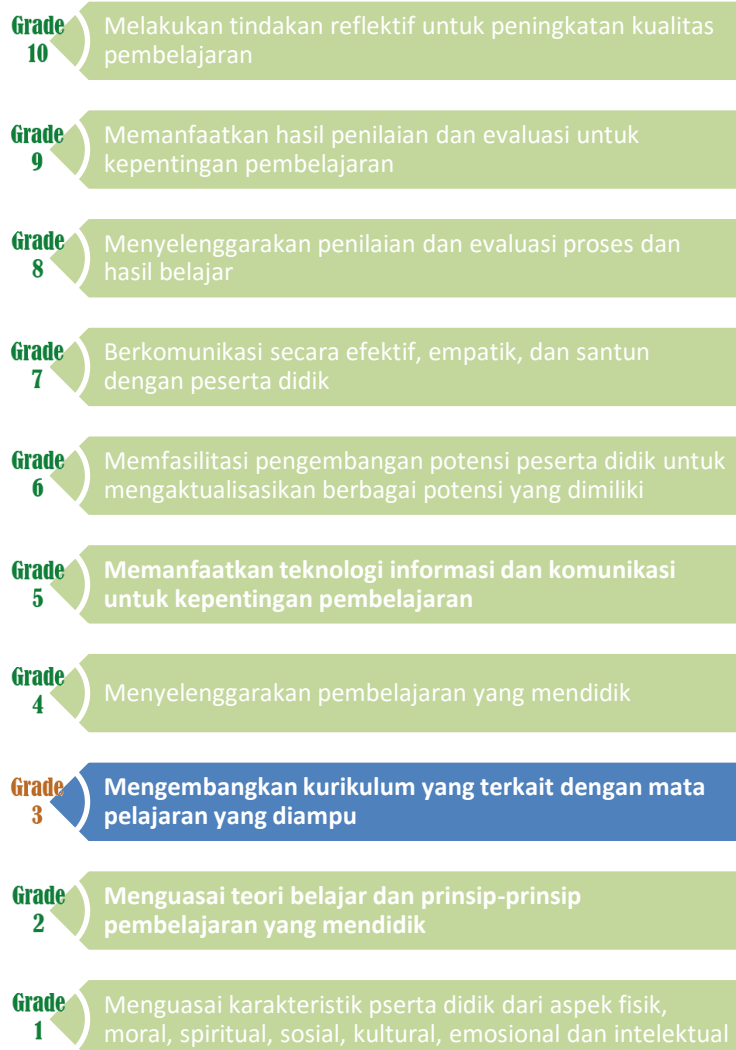
### C. Tujuan

Modul ini disusun untuk digunakan sebagai acuan bagi semua pihak yang akan melaksanakan kegiatan Pendidikan pelatihan Kurikulum 2013 pada tahun 2016 mendatang yang meliputi:

1. Memahami prinsip-prinsip pengembangan kurikulum
2. Menentukan tujuan pembelajaran yang diampu

3. Menentukan pengalaman belajar yang sesuai untuk mencapai tujuan pembelajaran yang diampu.
4. Memilih materi pembelajaran yang diampu yang terkait dengan pengalaman belajar dan tujuan pembelajaran.
5. Menata materi pembelajaran secara benar sesuai dengan pendekatan yang dipilih dan karakteristik peserta didik.
6. Mengembangkan indikator dan instrumen penilaian

#### D. Peta Modul Kompetensi Pedagogik



## **E. Ruang Lingkup**

Modul ini memberikan informasi Pengembangan Kurikulum 2013 kepada Guru yang telah mengikuti uji kompetensi Guru SMK yang meliputi latar belakang, tujuan, sasaran, materi, strategi, jenis kegiatan dan proses penilaian.

## **F. Petunjuk Penggunaan Modul**

Untuk mengoptimalkan pemanfaatan Modul ini sebagai bahan pelatihan, beberapa langkah berikut ini perlu menjadi perhatian para peserta pelatihan.

1. Lakukan pengecekan terhadap kelengkapan Modul ini, seperti kelengkapan halaman, kejelasan hasil cetakan, serta kondisi bahan ajar secara keseluruhan.
2. Bacalah petunjuk penggunaan Modul
3. Pelajarilah Modul ini secara bertahap, termasuk didalamnya latihan dan evaluasi sebelum melangkah ke materi pokok berikutnya.
4. Buatlah catatan-catatan kecil jika ditemukan hal-hal yang perlu pengkajian lebih lanjut
5. Kerjakanlah semua lembar kerja dalam bahan ajar ini
6. Pelajarilah keseluruhan materi modul ini secara intensif
7. Apabila menemukan hal-hal yang kurang jelas ketika membaca materi, mengerjakan latihan atau mengerjakan evaluasi tanyakan pada Pengampu atau Mentor Anda. dan mencari disitus kemendkbud



## Kegiatan Pembelajaran 1

### Prinsip-prinsip Pengembangan Kurikulum

---

#### A. Tujuan

Setelah mempelajari Prinsip-prinsip pengembangan Kurikulum diharapkan peserta didik dapat memiliki kemampuan:

1. Menjelaskan Pengertian prinsip pengembangan kurikulum
2. Mengilustrasikan prinsip pengembangan kurikulum sesuai karakteristik mata pelajaran yang diampu
3. Menerapkan prinsip pengembangan kurikulum sesuai mata pelajaran yang diampu
4. Menentukan tujuan pembelajaran yang diampu.
5. Menentukan pengalaman belajar yang sesuai untuk mencapai tujuan pembelajaran yang diampu
6. Memilih materi pembelajaran yang diampu yang terkait dengan pengalaman belajar dan tujuan pembelajaran
7. Menata materi pembelajaran secara benar sesuai dengan pendekatan yang dipilih dan karakteristik peserta didik.
8. Mengembangkan indikator dan instrumen penilaian

#### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

Setelah mempelajari Prinsip-prinsip pengembangan Kurikulum diharapkan peserta didik dapat memiliki kemampuan

1. Menjelaskan Pengertian prinsip pengembangan kurikulum
2. Mengilustrasikan prinsip pengembangan kurikulum sesuai karakteristik mata pelajaran yang diampu
3. Menerapkan prinsip pengembangan kurikulum sesuai mata pelajaran yang diampu
4. Menentukan tujuan pembelajaran yang diampu.
5. Menentukan pengalaman belajar yang sesuai untuk mencapai tujuan pembelajaran yang diampu

6. Memilih materi pembelajaran yang diampu yang terkait dengan pengalaman belajar dan tujuan pembelajaran
7. Menata materi pembelajaran secara benar sesuai dengan pendekatan yang dipilih dan karakteristik peserta didik.
8. Mengembangkan indikator dan instrumen penilaian

## C. Uraian Materi

### 1. Prinsip-Prinsip Kurikulum

Kurikulum merupakan rancangan pendidikan yang merangkum semua pengalaman belajar yang disediakan bagi siswa di sekolah. Kurikulum disusun oleh para ahli pendidikan/ahli kurikulum, ahli bidang ilmu, pendidikan, pejabat pendidikan, pengusaha serta unsur-unsur masyarakat lainnya. Rancangan ini disusun dengan maksud memberi pedoman kepada para pelaksana pendidikan, dalam proses pembimbingan perkembangan siswa, mencapai tujuan yang dicita-citakan oleh siswa sendiri, keluarga maupun masyarakat.

Kurikulum merupakan alat untuk mencapai tujuan pendidikan yang dinamis. Hal ini berarti bahwa kurikulum harus selalu dikembangkan dan disempurnakan agar sesuai dengan laju perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta masyarakat yang sedang membangun. Pengembangan kurikulum harus didasarkan pada prinsip-prinsip pengembangan yang berlaku. Hal ini dimaksudkan agar hasil pengembangan kurikulum tersebut sesuai dengan minat, bakat, kebutuhan peserta didik, lingkungan, kebutuhan daerah sehingga dapat memperlancar pelaksanaan proses pendidikan dalam rangka perwujudan atau pencapaian tujuan pendidikan nasional.

Nana Syaodih Sukmadinata (1997) mengelompokkan prinsip-prinsip pengembangan kurikulum ke dalam dua bagian yaitu:

#### 1. Prinsip-Prinsip Umum

##### a. Prinsip Relevansi

- Relevansi Keluar (Eksternal), yaitu tujuan, isi, dan proses belajar yang tercakup dalam kurikulum itu sendiri. Maksudnya



tujuan, isi, dan proses belajar yang tercakup dalam kurikulum hendaknya relevan dengan tuntutan kebutuhan dan perkembangan masyarakat, yang menyiapkan siswa untuk bisa hidup dan bekerja dalam masyarakat.

- Relevansi Didalam (Internal), yaitu adanya kesesuaian atau konsistensi antara komponen-komponen kurikulum yaitu antara tujuan, isi proses penyampaian dan penilaian.

b. Prinsip Fleksibilitas

Fleksibilitas sebagai salah satu prinsip pengembangan kurikulum dimaksudkan adanya ruang gerak yang memberikan sedikit kelonggaran dalam melakukan atau mengambil suatu keputusan tentang suatu kegiatan yang akan dilaksanakan oleh pelaksana kurikulum di lapangan. Kurikulum juga hendaknya memiliki sifat lentur atau fleksibel. Kurikulum mempersiapkan anak untuk kehidupan sekarang dan yang akan datang, Suatu kurikulum yang baik adalah kurikulum yang mampu menyesuaikan berdasarkan kondisi daerah, waktu maupun kemampuan, dan latar belakang anak.

c. Prinsip Kontinuitas (Kesesinambungan)

Perkembangan dan proses belajar anak berlangsung secara berkesinambungan, tidak terputus-putus atau berhenti-berhenti. Oleh karena itu pengalaman-pengalaman belajar yang disediakan kurikulum juga hendaknya berkesinambungan antara satu tingkat kelas, dengan kelas lainnya, antara satu jenjang pendidikan dengan jenjang lainnya, juga antara jenjang pendidikan dengan pekerjaan.

d. Prinsip Praktis

Kurikulum harus praktis, mudah dilaksanakan, menggunakan alat-alat sederhana dan biayanya juga murah. dan efisien.. Walaupun bagus dan idealnya suatu kurikulum kalau menuntut keahlian-keahlian dan peralatan-peralatan yang sangat khusus dan mahal biayanya maka kurikulum tersebut tidak praktis dan sukar

dilaksanakan. Kurikulum bukan hanya harus ideal tetapi juga praktis.

e. Prinsip Efektivitas

Keberhasilan pelaksanaan kurikulum ini baik secara kuantitas maupun kualitas. Pengembangan suatu kurikulum tidak dapat dilepaskan dan merupakan penjabaran dari perencanaan pendidikan. Perencanaan dibidang pendidikan juga merupakan bagian yang dijabarkan dari kebijaksanaan-kebijaksanaan pemerintah dibidang pendidikan. Keberhasilan kurikulum akan mempengaruhi keberhasilan pendidikan.

Kurikulum pada dasarnya berintikan empat aspek utama yaitu:

- 1) Tujuan-tujuan pendidikan.
- 2) Isi Pendidikan
- 3) Pengalaman belajar
- 4) Penilaian

Keempat aspek diatas serta kebijaksanaan pendidikan perlu selalu mendapat perhatian dalam pengembangan kurikulum.

2. Prinsip-Prinsip Khusus

a. Prinsip berkenaan dengan tujuan pendidikan

Perumusan komponen-komponen kurikulum hendaknya mengacu pada tujuan pendidikan. Perumusan tujuan pendidikan bersumber pada:

- Ketentuan dan kebijaksanaan pemerintah, yang dapat ditemukan dalam dokumen-dokumen lembaga negara mengenai tujuan, dan strategi pembangunan termasuk didalamnya pendidikan.
- Survei mengenai persepsi orang tua/ masyarakat tentang kebutuhan mereka yang dikirimkan melalui angket atau wawancara dengan mereka.
- Survei tentang pandangan para ahli dalam bidang-bidang tertentu,

- Survei tentang *manpower*.
  - Pengalaman negara-negara lain dalam masalah yang sama.
  - Penelitian
- b. Prinsip berkenaan dengan pemilihan isi pendidikan
- Memilih isi pendidikan yang sesuai dengan keutuhan pendidikan yang telah ditentukan para perencana kurikulum perlu mempertimbangkan beberapa hal yaitu:
- Perlu penjabaran tujuan pendidikan/ pengajaran kedalam bentuk perbuatan hasil belajar yang khusus dan sederhana. Isi bahan pelajaran harus meliputi segi pengetahuan, sikap, dan ketrampilan.
  - Unit-unit kurikulum harus disusun dalam urutan yang logis dan sistematis.
- c. Prinsip berkenaan dengan pemilihan proses belajar mengajar
- Pemilihan proses belajar mengajar yang digunakan hendaknya memperhatikan hal-hal sebagai berikut:
- Apakah metode/teknik tersebut memberikan kegiatan yang bervariasi sehingga dapat melayani perbedaan individual siswa.
  - Apakah metode/teknik tersebut memberikan urutan kegiatan yang bertingkat-tingkat?
  - Apakah metode/teknik tersebut dapat menciptakan kegiatan untuk mencapai tujuan, kognitif, afektif dan psikomotor?
  - Apakah metode/teknik tersebut lebih mengaktifkan siswa atau mengaktifkan guru atau kedua-duanya.
  - Apakah metode/teknik tersebut mendorong berkembangnya kemampuan baru?
  - Apakah metode/teknik tersebut menimbulkan jalinan kegiatan belajar disekolah dan di rumah juga mendorong penggunaan sumber yang ada dirumah dan di masyarakat?
  - Untuk belajar ketrampilan sangat dibutuhkan kegiatan belajar yang menekankan "*learning by doing*" di samping "*learning by seeing and knowing*".

- d. Prinsip berkenaan dengan pemilihan media dan alat pengajaran  
Proses belajar mengajar yang baik perlu didukung oleh penggunaan media dan alat-alat bantu pengajaran yang tepat. Alat/media pengajaran apa yang diperlukan. Apakah semuanya sudah tersedia? Bagaimana pengintegrasian dalam keseluruhan kegiatan belajar? Hasil yang terbaik akan diperoleh dengan menggunakan multi media.
- e. Prinsip berkenaan dengan pemilihan kegiatan penilaian  
Penilaian merupakan bagian integral dari pengajaran:
- Dalam penyusunan alat penilaian (test) hendaknya diikuti langkah-langkah: Rumuskan tujuan-tujuan pendidikan yang umum, dalam ranah-ranah kognitif, afektif dan psikomotor. Uraikan kedalam bentuk tingkah laku murid yang dapat diamati.
  - Dalam merencanakan suatu penilaian hendaknya diperhatikan: Bagaimana kelas, usia, dan tingkat kemampuan kelompok yang akan dites? Berapa lama waktu dibutuhkan untuk pelaksanaan test? Apakah test tersebut berbentuk uraian atau objektif? Berapa banyak butir test perlu disusun? Apakah test tersebut diadministrasikan oleh guru atau oleh murid?
- Dalam pengolahan suatu hasil penilaian hendaknya diperhatikan hal-hal sebagai berikut: Norma apa yang digunakan di dalam pengolahan hasil test? Apakah digunakan formula quessing? Bagaimana pengubahan skor mentah ke dalam skor masak? Skor standar apa yang digunakan?

Sedangkan Asep Herry Hernawan dkk (2002) mengemukakan lima prinsip dalam pengembangan kurikulum, yaitu:

1. Prinsip Relevansi

Secara internal bahwa kurikulum memiliki relevansi di antara komponen-komponen kurikulum (tujuan, bahan, strategi, organisasi dan evaluasi).

Sedangkan secara eksternal bahwa komponen-komponen tersebut memiliki relevansi dengan tuntutan ilmu pengetahuan dan teknologi (relevansi epistemologis), tuntutan dan potensi peserta didik (relevansi

psikologis) serta tuntutan dan kebutuhan perkembangan masyarakat (relevansi sosilogis).

2. Prinsip Fleksibilitas

Dalam pengembangan kurikulum mengusahakan agar yang dihasilkan memiliki sifat luwes, lentur dan fleksibel dalam pelaksanaannya, memungkinkan terjadinya penyesuaian-penyesuaian berdasarkan situasi dan kondisi tempat dan waktu yang selalu berkembang, serta kemampuan dan latar belakang peserta didik.

3. Prinsip Kontinuitas

Adanya kesinambungan dalam kurikulum, baik secara vertikal, maupun secara horizontal. Pengalaman-pengalaman belajar yang disediakan kurikulum harus memperhatikan kesinambungan, baik yang di dalam tingkat kelas, antar jenjang pendidikan, maupun antara jenjang pendidikan dengan jenis pekerjaan.

4. Efektifitas

Mengusahakan agar kegiatan pengembangan kurikulum mencapai tujuan tanpa kegiatan yang mubazir, baik secara kualitas maupun kuantitas.

5. Efisiensi

Mengusahakan agar dalam pengembangan kurikulum dapat mendayagunakan waktu, biaya, dan sumber-sumber lain yang ada secara optimal, cermat dan tepat sehingga hasilnya memadai.

## D. Aktivitas Pembelajaran (LK1)

No	Kegiatan Belajar	Waktu
1.	Membaca Materi Prinsip Pengembangan Kurikulum	15 Menit
2	Diskusikan secara Kelompok maksimal 5 orang /kelompok	20 menit
3	Presentasi hasil diskusi 10 menit/kelompok	50 menit
4	Pleno hasil Diskusi (merumuskan)	15 menit
5	Menyelesaikan kasus kurikulum	30 menit
6	Mengerjakan soal/pertanyaan pada lembar kerja	30 menit

## E. Latihan/ Kasus/Tugas

### Jawablah pertanyaan berikut secara ringkas (60 menit)

1. Jelaskan prinsip-prinsip kurikulum!
2. Jelaskan prinsip kurikulum secara khusus!
3. Sebutkan empat prinsip pengembangan kurikulum menurut Asep Herry Hernawan dkk (2002)!
4. Jelaskan perbedaan antara kurikulum KTSP dan Kurikulum 2013!

### Studi Kasus (30 menit )

Anda dihadapkan dengan dua pilihan yaitu pemilihan antara kurikulum 2013 dan 2006, kasusnya adalah ketika saudara sudah menerapkan kurikulum 2013 pusat memutuskan untuk kembali ke kurikulum 2006.

Pertanyaannya:

- 1) Apa yang harus anda pertama kali lakukan

.....  
.....  
.....

2) Langkah- langkah apa saja yang anda lakukan untuk melindungi kepentingan peserta didik

.....  
.....

3) kesimpulan apa yang saudara dapatkan setelah melakukan langkah- langkah tersebut

.....  
.....

## F. Rangkuman

- Kurikulum merupakan rancangan pendidikan yang merangkum semua pengalaman belajar yang disediakan bagi siswa di sekolah
- Kurikulum merupakan alat untuk mencapai tujuan pendidikan yang dinamis. Hal ini berarti bahwa kurikulum harus selalu dikembangkan dan disempurnakan agar sesuai dengan laju perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta masyarakat yang sedang membangun. kurikulum harus didasarkan pada prinsip-prinsip pengembangan yang berlaku
- Menurut Nana Syaodih Sukmadinata (1997) mengelompokkan prinsip-prinsip pengembangan kurikulum ke dalam Prinsip-Prinsip Umum adalah relevan, fleksibel, kontinuitas, praktis dan efektif sedangkan prinsip-prinsip khusus yaitu tujuan pendidikan isi pendidikan, pemilihan proses belajar mengajar, pemilihan media pembelajaran dan alat pengajaran dan pemilihan kegiatan penilaian.
- Sedangkan menurut Asep Herry Hernawan dkk (2002) membagi menjadi 4 yaitu relevan, fleksibel, efektif dan efisien.
- Namun kurikulum secara mendasar hanya terdiri dari:
  - 1) Tujuan-tujuan pendidikan.
  - 2) Isi Pendidikan
  - 3) Pengelolaan pembelajaran dan
  - 4) Penilaian

## G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

- 1) Apa yang bapak/ibu pahami setelah mempelajari prinsip pengembangan kurikulum
- 2) pengalaman penting apa yang bapak/ibu dapat setelah mempelajari materi ini
- 3) Apa manfaat yang didapat, berkaitan tugas pekerjaan bapak/ibu sebagai guru



## Kegiatan Pembelajaran 2 :

### Pengembangan Kurikulum dalam Menentukan Tujuan Pembelajaran

---

#### A. Tujuan

Setelah mempelajari pengembangan kurikulum tentang penentuan tujuan pembelajaran yang diampu., diharapkan peserta didik dapat memiliki kemampuan

- Mengkategorikan tujuan pembelajaran yang diampu sesuai dengan tingkat kompetensi dan ranah pembelajaran dengan benar.
- Memilih tujuan pembelajaran yang tepat sesuai dengan karakteristik materi dan kompetensi yang akan dicapai
- Mengurutkan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai dalam proses pembelajaran sesuai dengan karakteristik materi dan kompetensi yang akan dicapai pada mapel yang diampu dengan benar

#### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

- Mengkategorikan tujuan pembelajaran yang diampu sesuai dengan tingkat kompetensi dan ranah pembelajaran
- Memilih tujuan pembelajaran yang tepat sesuai dengan karakteristik materi dan kompetensi yang akan dicapai
- Mengurutkan tujuan pembelajaran yang ingin dicapai dalam proses pembelajaran sesuai dengan karakteristik materi dan kompetensi yang akan dicapai pada mapel yang diampu

## C. Uraian Materi

### 1. KTSP (Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan)

Kurikulum, menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional adalah seperangkat rencana dan pengaturan mengenai tujuan, isi, dan bahan pelajaran serta cara yang digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu.

Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan adalah kurikulum operasional yang disusun dan dilaksanakan oleh tiap satuan pendidikan yang berfungsi sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan nasional, daerah, dan satuan pendidikan serta sesuai dengan kondisi, potensi, dan kebutuhan peserta didik.

Dalam pengelolaan kurikulum mencakup tiga bagian utama.

- Merancang atau mengembangkan kurikulum.
- Implementasi kurikulum yang berkaitan erat dengan pelaksanaan tugas guru dalam kelas dalam menyampaikan materi pelajaran.
- Monitoring dan evaluasi implementasi kurikulum untuk memastikan bahwa keterlaksanaan dan keberhasilan kurikulum sesuai dengan target yang diharapkan.

Keunggulan pelaksanaan kurikulum diukur dengan meningkatnya standar Kompetensi Lulusan yang memenuhi kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan, dan keterampilan.

Untuk menunjang sekolah mewujudkan keunggulannya, sekolah perlu merancang kurikulum yang sesuai dengan kondisi dan potensi khas peserta didiknya agar dapat beradaptasi pada tingkat daerah, nasional, bahkan pada tingkat internasional. Karena itu sekolah perlu menyusun pedoman yang dapat menjadi acuan operasional penyusunan kurikulum tingkat satuan pendidikan agar dokumen yang disusun dapat berfungsi optimal dalam memfasilitasi peserta didik belajar.

## D. Aktivitas Pembelajaran (LK2)

No	Kegiatan Belajar	Waktu
1	Membaca Materi Belajar	15 Menit
2	Diskusikan secara Kelompok maksimal 5 orang /kelompok menyusun Visi dan Misi	20 menit
3	Presentasi hasil diskusi 10 menit/kelompok	50 menit
4	Pleno hasil Diskusi (merumuskan)	15 menit
5	Menyelesaikan kasus kurikulum	30 menit
6	Mengerjakan soal/pertanyaan pada lembar kerja	30 menit

## E. Latihan/Kasus/Tugas

### Petunjuk

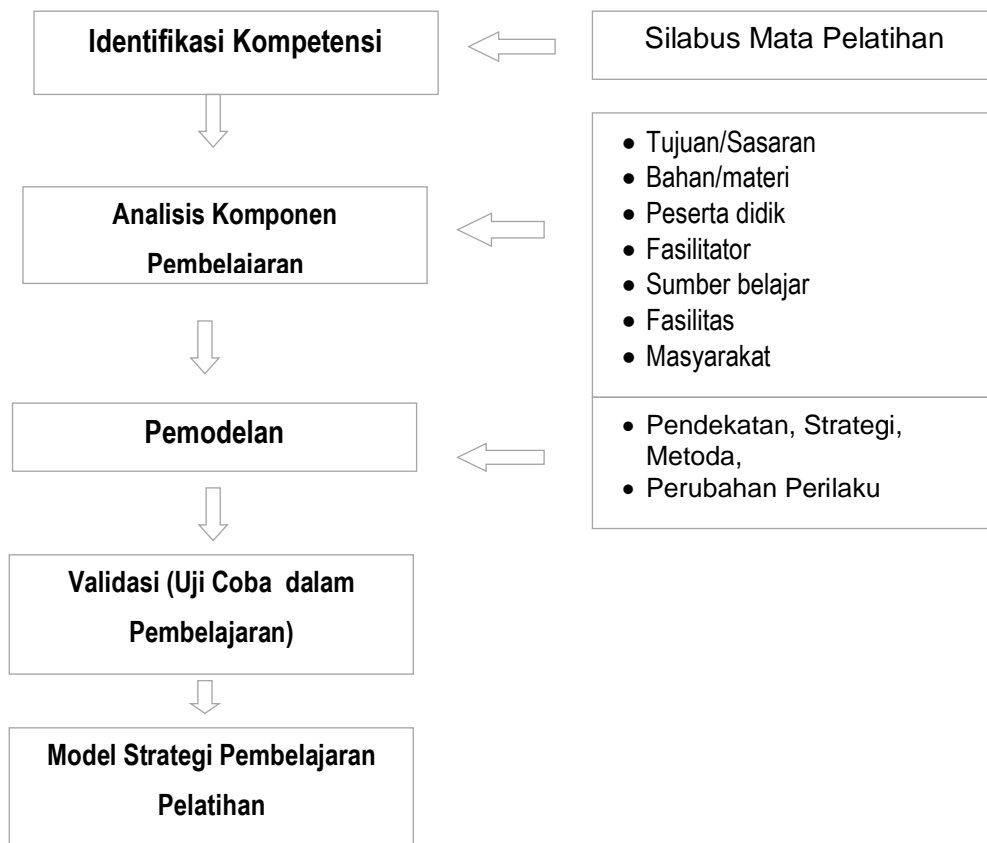
- 1) Bacalah skenario kasus terkait dengan Implementasi Kurikulum 2013 yang terjadi di lapangan (sekolah)
- 2) Lakukan telaah data dan informasi lapangan tentang implementasi Kurikulum 2013
- 3) Berdasarkan kasus, data dan informasi tersebut, identifikasi masalah-masalah yang muncul di lapangan (sekolah)
- 4) Pilih satu masalah yang perlu diselesaikan berdasarkan tingkat prioritasnya.
- 5) Atas dasar masalah tersebut, rumuskan satu tema/judul kegiatan proyek dalam rangka menyelesaikan masalah tersebut.
- 6) Buat rancangan proyek sesuai dengan karakteristik masalah atau tema/judul yang dipilih.
- 7) Penyelesaian masalah harus berdasarkan landasan konsep-konsep (teori) yang terkait atau relevan
- 8) Waktu yang tersedia untuk menyelesaikan proyek tersebut adalah 1 minggu.
- 9) Kegiatan proyek dapat dilakukan secara individu atau kelompok (maksimum 3 orang).

Sebagai seorang Guru yang mengikuti pelatihan di Tahun 2015, yang diselenggarakan oleh PPPPTK Bisnis Pariwisata. Saudara diharapkan dapat melaksanakan tugas dengan baik agar pelatihan tersebut dapat memberikan makna dan manfaat bagi sekolah sasaran. Atas dasar itu, Saudara diwajibkan melakukan berbagai persiapan sebelum terjun melaksanakan tugas.

Untuk mengembangkan model strategi pembelajaran yang akan digunakan dalam Pelatihan Implementasi Kurikulum 2013 sesuai dengan mata diklat ikuti langkah-langkah sebagai berikut:

### Alur Kegiatan

**Gambar 1. Alur Pengembangan**



### Model Strategi Pembelajaran Pelatihan

Sebagai Guru tugas sebagai penyaji/fasilitator pada Pelatihan Implementasi Kurikulum 2013 bagi guru-guru SMK Tahun 2015, yang diselenggarakan oleh PPPPTK Bisnis Pariwisata. Saudara diharapkan dapat melaksanakan tugas dengan baik agar pelatihan tersebut dapat memberikan makna dan manfaat bagi sekolah. Atas dasar itu, Saudara

diwajibkan melakukan berbagai persiapan sebelum terjun melaksanakan tugas.

Saudara diwajibkan untuk mengembangkan model strategi pembelajaran yang akan digunakan dalam Pelatihan Implementasi Kurikulum 2013 sesuai dengan mata diklat yang akan diampu dengan langkah-langkah sebagai berikut:

### **Tugas Diskusi Kelompok (LK2)**

#### **Langkah Kerja**

- 1) Pelajari kembali silabus pelatihan Implementasi Kurikulum 2013 yang telah Saudara terima.
- 2) Pilih salah satu silabus mata latih dan identifikasi kompetensi-kompetensi yang tercakup di dalamnya
- 3) Lakukan analisis strategi pembelajaran yang tepat untuk mencapai kompetensi-kompetensi tersebut dengan memperhatikan beberapa sumber yang dapat dijadikan sebagai dasar pengembangan model, diantaranya yaitu: kesesuaiannya dengan tujuan pembelajaran, materi pembelajaran yang telah disediakan, minat dan gaya belajar peserta pelatihan, nilai, keyakinan dan kebutuhan masyarakat serta kesesuaiannya dengan tipe kepribadian dan gaya mengajar Saudara.
- 4) Tuangkan strategi pembelajaran pelatihan tersebut dalam bentuk model pembelajaran secara utuh, mulai kegiatan pembukaan, kegiatan inti dan penutup. Lakukan uji coba dalam lingkup kecil .
- 5) Model strategi pembelajaran untuk Pelatihan Implementasi Kurikulum 2014 yang dihasilkan, selanjutnya diserahkan kepada Lembaga tempat Saudara bertugas.

#### ***Petunjuk:***

Berdasarkan Pilihan materi yang anda ampu, tentukan katagorikan berdasarkan karakteristik materi kemudian memilih kata kerja opsional yang tepat/cocok dengan kompetensi yang akan dicapai sehingga mudah diukur ketercapaiannya

Analisis masing-masing muatan materi dari setiap jenjang pendidikan sesuai dengan tempat Saudara bertugas atau pilih salah satu jenjang

pendidikan yang Saudara kuasai. Analisis mengacu pada kerangka dan struktur kurikulum sesuai dengan Permendikbud di bawah ini:

Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 70 Tahun 2013 tentang Kerangka Dasar dan Struktur Kurikulum SMK/MAK;

Jawablah pertanyaan berikut secara ringkas

- 1) Siapa yang seharusnya menyusun dan mengelola KTSP?

.....  
.....

- 2) Bagaimana bentuk kegiatan penyusunan KTSP?

.....  
.....

- 3) Adakah perbedaan-perbedaan dari struktur kurikulum tersebut baik jenis mata pelajaran dan jumlahnya antara kurikulum 2006 dengan kurikulum 2013?

.....  
.....

- 4) Adakah perbedaan dalam menetapkan muatan lokal pada kurikulum 2006 dengan tuntutan kurikulum 2013?

.....  
.....

- 5) Upaya apa saja yang akan dilakukan oleh kepala sekolah dalam menyusun muatan lokal dan ciri khas satuan pendidikan

.....

## F. Rangkuman

### Landasan Hukum

- UU No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
- PP No. 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan
- Permendiknas No. 22/2006 tentang Standar Isi
- Permendiknas No. 23/2006 tentang Standar Kompetensi Lulusan
- Permendiknas No. 24/2006 dan No. 6/2007 tentang pelaksanaan Permendiknas No. 22 dan 23/2006
- Kurikulum tingkat satuan pendidikan (KTSP) adalah kurikulum operasional yang disusun dan dilaksanakan oleh masing-masing satuan pendidikan.

Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan adalah kurikulum operasional yang disusun dan dilaksanakan oleh tiap satuan pendidikan yang berfungsi sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan nasional, daerah, dan satuan pendidikan serta sesuai dengan kondisi, potensi, dan kebutuhan peserta didik.

Keunggulan pelaksanaan kurikulum diukur dengan meningkatnya standar Kompetensi Lulusan yang memenuhi kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan, dan keterampilan.

### Acuan Operasional Penyusunan KTSP

- Peningkatan iman dan takwa serta akhlak mulia
- Peningkatan potensi, kecerdasan, dan minat sesuai dengan tingkat perkembangan dan kemampuan peserta didik
- Keragaman potensi dan karakteristik daerah dan lingkungan
- Tuntutan pembangunan daerah dan nasional
- Tuntutan dunia kerja
- Perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni

### **Komponen KTSP**

- Tujuan Pendidikan Sekolah
- Struktur dan Muatan Kurikulum (Mata Pelajaran, Muatan lokal, Pengembangan Diri, Beban Belajar, Ketuntasan Belajar, Kenaikan Kelas dan kelulusan, Penjurusan, Pendidikan Kecakapan Hidup, Pendidikan Berbasis Keunggulan Lokal dan Global).
- Kalender Pendidikan
- Silabus dan RPP

### **Pendahuluan** berisi :

- Latar Belakang (dasar pemikiran penyusunan KTSP)
- Tujuan Pengembangan KTSP
- Prinsip Pengembangan KTSP

### **Tujuan**

1. Tujuan pendidikan (Disesuaikan dengan jenjang satuan pendidikan)
2. Visi Sekolah
3. Misi Sekolah
4. Tujuan Sekolah

## **G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut**

1. Apa yang bapak/ibu pahami setelah mempelajari prinsip pengembangan kurikulum
2. pengalaman penting apa yang bapak/ibu dapat setelah mempelajari materi ini
3. Apa manfaat yang didapat, berkaitan tugas pekerjaan bapak/ibu sebagai guru



## Kegiatan Pembelajaran 3: Pengembangan Silabus Kurikulum

---

### A. Tujuan

Setelah mempelajari Materi Pengembangan Silabus peserta didik memiliki kemampuan dalam:

- Mengembangkan Silabus melalui 7 komponen silabus dengan benar
- Mengembangkan silabus melalui prinsip-prinsip yang berlaku dengan tepat
- Mengembangkan silabus sesuai mekanisme yang ada dengan benar
- Mengembangkan silabus sesuai langkah-langkah yang telah ditetapkan dengan benar

### B. Indikator Pencapaian Kompetensi

1. Memiliki kemampuan mengembangkan Silabus melalui 7 komponen silabus
2. Memiliki kemampuan untuk mengembangkan silabus melalui prinsip yang berlaku.
3. Memiliki kemampuan untuk mengembangkan silabus sesuai mekanisme yang ada.
4. Memiliki kemampuan untuk mengembangkan silabus sesuai langkah-langkah yang ditetapkan

## C. Uraian Materi

### I. Pengembangan Silabus

Silabus merupakan rencana Pembelajaran pada mata pelajaran atau tema tertentu dalam pelaksanaan kurikulum

Silabus memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

- 1) kompetensi inti;
- 2) kompetensi dasar;
- 3) materi pembelajaran;
- 4) kegiatan pembelajaran;
- 5) penilaian;
- 6) alokasi waktu; dan
- 7) sumber belajar.

### II. Prinsip Pengembangan Silabus

Silabus dikembangkan dengan prinsip-prinsip:

- 1) Mengacu pada Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 70 Tahun 2013 Tentang Kerangka Dasar Dan Struktur Kurikulum Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan.
- 2) Aktual dan Kontekstual  
Silabus selalu memperhatikan perkembangan ilmu, pengetahuan, teknologi, dan seni yang mutakhir.
- 3) Fleksibel  
Silabus selalu memberikan rujukan dan ruang yang lebih luas kepada guru untuk menyusun perencanaan mengajar.
- 4) Menyeluruh  
Silabus mencakup pengembangan potensi peserta didik secara menyeluruh dalam ranah kompetensi pengetahuan, sikap, dan keterampilan.

### III. Mekanisme dan Langkah Pengembangan Silabus

#### a. Mekanisme Pengembangan Silabus

Silabus dikembangkan oleh:

- 1) Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Silabus untuk Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan (SMK/MAK) yang dikembangkan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yaitu silabus mata pelajaran untuk Kelompok A, Kelompok B, dan Kelompok C-1 Peminatan Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan.

2) Dinas Pendidikan

- Silabus yang dikembangkan pada tingkat daerah yaitu silabus sejumlah bahan kajian dan pelajaran dan/atau mata pelajaran muatan lokal yang ditentukan oleh daerah yang bersangkutan.
- Silabus muatan lokal yang berlaku untuk seluruh wilayah provinsi ditetapkan oleh dinas pendidikan provinsi.
- Silabus muatan lokal yang berlaku untuk seluruh wilayah kabupaten/kota ditetapkan oleh dinas pendidikan kabupaten/kota.

3) Satuan Pendidikan

Silabus yang dikembangkan pada tingkat satuan pendidikan yaitu silabus muatan lokal yang berlaku pada satuan pendidikan yang bersangkutan.

b. Langkah-langkah Pengembangan Silabus

1) Mengkaji Kompetensi Inti dan Kompetensi Dasar

- a. urutan berdasarkan hierarki konsep disiplin ilmu dan/atau tingkat kesulitan materi, tidak harus selalu sesuai dengan urutan yang ada di SI;
- b. keterkaitan antara standar kompetensi dan kompetensi dasar dalam mata pelajaran;
- c. keterkaitan antara standar kompetensi dan kompetensi dasar antar mata pelajaran.

2) Mengidentifikasi Materi Pokok/Pembelajaran

Mengidentifikasi materi pokok/pembelajaran yang menunjang pencapaian kompetensi dasar dengan mempertimbangkan:

- a. potensi peserta didik;
- b. relevansi dengan karakteristik daerah,
- c. tingkat perkembangan fisik, intelektual, emosional, sosial, dan spritual peserta didik;
- d. kebermanfaatan bagi peserta didik;
- e. struktur keilmuan;
- f. aktualitas, kedalaman, dan keluasan materi pembelajaran;
- g. relevansi dengan kebutuhan peserta didik dan tuntutan lingkungan; dan
- h. alokasi waktu.

### 3) Mengembangkan Kegiatan Pembelajaran

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam mengembangkan kegiatan pembelajaran adalah sebagai berikut.

- a. Kegiatan pembelajaran disusun untuk memberikan bantuan kepada para pendidik, khususnya guru, agar dapat melaksanakan proses pembelajaran secara profesional.
- b. Kegiatan pembelajaran memuat rangkaian kegiatan yang harus dilakukan oleh peserta didik secara berurutan untuk mencapai kompetensi dasar.
- c. Penentuan urutan kegiatan pembelajaran harus sesuai dengan hierarki konsep materi pembelajaran.
- d. Rumusan pernyataan dalam kegiatan pembelajaran minimal mengandung dua unsur penciri yang mencerminkan pengelolaan pengalaman belajar siswa, yaitu kegiatan siswa dan materi.

### 4) Merumuskan Indikator Pencapaian Kompetensi

Indikator merupakan penanda pencapaian kompetensi dasar yang ditandai oleh perubahan perilaku yang dapat diukur yang mencakup sikap, pengetahuan, dan keterampilan.

Indikator dikembangkan sesuai dengan karakteristik peserta didik, mata pelajaran, satuan pendidikan, potensi daerah dan dirumuskan dalam kata kerja operasional yang terukur dan/atau dapat diobservasi. Indikator digunakan sebagai dasar untuk menyusun alat penilaian.

## 5) Penentuan Jenis Penilaian

Penilaian pencapaian kompetensi dasar peserta didik dilakukan berdasarkan indikator. Penilaian dilakukan dengan menggunakan tes dan non tes dalam bentuk tertulis maupun lisan, pengamatan kinerja, pengukuran sikap, penilaian hasil karya berupa tugas, proyek dan/atau produk, penggunaan portofolio, dan penilaian diri.

Penilaian merupakan serangkaian kegiatan untuk memperoleh, menganalisis, dan menafsirkan data tentang proses dan hasil belajar peserta didik yang dilakukan secara sistematis dan berkesinambungan, sehingga menjadi informasi yang bermakna dalam pengambilan keputusan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penilaian.

- a. Penilaian diarahkan untuk mengukur pencapaian kompetensi. Penilaian menggunakan acuan kriteria; yaitu berdasarkan apa yang bisa dilakukan peserta didik setelah mengikuti proses pembelajaran,
- b. Sistem yang direncanakan adalah sistem penilaian yang berkelanjutan. Berkelanjutan dalam arti semua indikator ditagih, kemudian hasilnya dianalisis untuk menentukan kompetensi dasar yang telah dimiliki dan yang belum, serta untuk mengetahui kesulitan peserta didik.
- c. Hasil penilaian dianalisis untuk menentukan tindak lanjut. yang berupa perbaikan proses pembelajaran berikutnya, program remedi bagi peserta didik yang pencapaian kompetensinya di bawah kriteria ketuntasan, dan program pengayaan bagi peserta didik yang telah memenuhi kriteria ketuntasan.
- d. Sistem penilaian harus disesuaikan dengan pengalaman belajar yang ditempuh dalam proses pembelajaran. Misalnya, jika pembelajaran menggunakan pendekatan tugas observasi lapangan maka evaluasi harus diberikan baik pada proses (keterampilan proses)

#### 6) Menentukan Alokasi Waktu

Penentuan alokasi waktu pada setiap kompetensi dasar didasarkan pada jumlah minggu efektif dan alokasi waktu mata pelajaran per minggu dengan mempertimbangkan jumlah kompetensi dasar, keluasan, kedalaman, tingkat kesulitan, dan tingkat kepentingan kompetensi dasar. Alokasi waktu yang dicantumkan dalam silabus merupakan perkiraan waktu rerata.

#### 7) Menentukan Sumber Belajar

Sumber belajar adalah rujukan, objek dan/atau bahan yang digunakan untuk kegiatan pembelajaran, yang berupa media cetak dan elektronik, narasumber, serta lingkungan fisik, alam, sosial, dan budaya. Penentuan sumber belajar didasarkan pada standar kompetensi dan kompetensi dasar serta materi pokok/pembelajaran, kegiatan pembelajaran, dan indikator pencapaian kompetensi.

## D. Aktifitas Pembelajaran

### ***Petunjuk!***

- a. Secara berkelompok Saudara diminta untuk mempelajari materi pengembangan silabus (membaca, menyimak dan menelaah) selama 20 menit.
- b. Diskusikan dan susun secara ringkas berdasarkan pandangan kelompok masing-masing selama 20 menit.
- c. Setiap kelompok terdiri dari 4 – 5 orang.

Hasil diskusi kelompok dipresentasikan (15 menit) di depan kelas per kelompok

## E. Latihan/kasus/Tugas

Jawablah secara ringkas pertanyaan berikut:

1. Sebutkan komponen-komponen silabus

.....  
.....

2. Sebutkan dan jelaskan secara singkat prinsip-prinsip silabus

.....  
.....

3. Jelaskan mekanisme pengembangan silabus

.....  
.....

4. Jelaskan langkah-langkah pengembangan silabus

.....  
.....

5. Sebutkan dan jelaskan hal yang penting dalam penilaian

.....  
.....

## F. Rangkuman

Silabus memiliki komponen-komponen sebagai berikut:

- 1) kompetensi inti;
- 2) kompetensi dasar;
- 3) materi pembelajaran;
- 4) kegiatan pembelajaran;
- 5) penilaian;
- 6) alokasi waktu; dan
- 7) sumber belajar.

Silabus dikembangkan dengan prinsip-prinsip:

- 1) Mengacu pada Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 70 Tahun 2013 Tentang Kerangka Dasar Dan Struktur Kurikulum Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan.
- 2) Aktual dan Kontekstual
- 3) Fleksibel
- 4) Menyeluruh

Mekanisme Pengembangan Silabus yang dikembangkan oleh:

- 1) Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- 2) Silabus untuk Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan (SMK/MAK) yang dikembangkan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yaitu silabus mata pelajaran untuk Kelompok A, Kelompok B, dan Kelompok C-1 Peminatan Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan.
- 3) Dinas Pendidikan Pusat, dinas pendidikan provinsi dan dinas pendidikan kabupaten/kota.
- 4) Satuan Pendidikan

Langkah-langkah Pengembangan Silabus

- 1) Mengkaji Kompetensi Inti dan Kompetensi Dasar
- 2) Mengidentifikasi Materi Pokok/Pembelajaran
- 3) potensi peserta didik;
- 4) relevansi dengan karakteristik daerah,
- 5) tingkat perkembangan fisik, intelektual, emosional, sosial, dan spritual peserta didik;
- 6) kebermanfaatan bagi peserta didik;
- 7) struktur keilmuan;
- 8) aktualitas, kedalaman, dan keluasan materi pembelajaran;
- 9) relevansi dengan kebutuhan peserta didik dan tuntutan lingkungan;
- dan
- 10) alokasi waktu.
- 11) Mengembangkan Kegiatan Pembelajaran

Kegiatan pembelajaran adalah sebagai berikut.



- 1) Kegiatan pembelajaran disusun untuk memberikan bantuan kepada para pendidik, khususnya guru, agar dapat melaksanakan proses pembelajaran secara profesional.
- 2) Kegiatan pembelajaran memuat rangkaian kegiatan yang harus dilakukan oleh peserta didik secara berurutan untuk mencapai kompetensi dasar.
- 3) Penentuan urutan kegiatan pembelajaran harus sesuai dengan hierarki konsep materi pembelajaran.
- 4) Rumusan pernyataan dalam kegiatan pembelajaran minimal mengandung dua unsur penciri yang mencerminkan pengelolaan pengalaman belajar siswa, yaitu kegiatan siswa dan materi.
- 5) Merumuskan Indikator Pencapaian Kompetensi
- 6) Penentuan Jenis Penilaian

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penilaian.

- 1) Penilaian diarahkan untuk mengukur pencapaian kompetensi.
- 2) Penilaian menggunakan acuan kriteria;
- 3) Sistem yang direncanakan adalah sistem penilaian yang berkelanjutan.
- 4) Hasil penilaian dianalisis untuk menentukan tindak lanjut. yang berupa perbaikan proses pembelajaran berikutnya,
- 5) Sistem penilaian harus disesuaikan dengan pengalaman belajar yang ditempuh dalam proses pembelajaran..
- 6) Menentukan Alokasi Waktu
- 7) Menentukan Sumber Belajar

## Kunci Jawaban

### a. Kunci Jawaban KB 1

1. Kurikulum merupakan rancangan pendidikan yang merangkum semua pengalaman belajar yang disediakan bagi peserta didik di sekolah. Kurikulum disusun oleh para ahli pendidikan/ ahli kurikulum, ahli bidang ilmu, pendidikan, pejabat pendidikan, pengusaha serta unsur-unsur masyarakat lainnya.
2. Kurikulum merupakan alat untuk mencapai tujuan pendidikan yang dinamis. Hal ini berarti bahwa kurikulum harus selalu dikembangkan dan disempurnakan agar sesuai dengan laju perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta masyarakat yang sedang membangun.
3. Kurikulum secara khusus adalah
  - bertujuan pendidikan
  - isi pendidikan,
  - pemilihan proses belajar mengajar,
  - pemilihan media pembelajaran dan alat pengajaran dan
  - pemilihan kegiatan penilaian.,
4. Kurikulum 2013 lebih menekankan pada aspek sikap secara khusus, pendekatan pembelajaran, penilaian proses dan penambahan waktu belajar dibandingkan kurikulum 2006.

### b. Kunci Jawaban KB 2

Soal pilihan ganda

- |      |      |      |      |
|------|------|------|------|
| 1. A | 4. C | 7. A | 10.B |
| 2. D | 5. D | 8. D |      |
| 3. B | 6. B | 9. C |      |

## Evaluasi

***Pilihlah jawaban yang paling tepat dengan memberi silang (x) pada lembar jawaban.***

1. Terkait dengan pembangunan pendidikan, masing-masing daerah memerlukan pendidikan yang sesuai dengan karakteristik daerah. Begitu pula halnya dengan kurikulum sebagai jantungnya pendidikan perlu dikembangkan dan diimplementasikan secara kontekstual untuk merespon kebutuhan ....
  - A. daerah, satuan pendidikan, dan peserta didik
  - B. daerah, dinas pendidikan dan peserta didik
  - C. dinas pendidikan, satuan pendidikan dan peserta didik
  - D. daerah, dinas pendidikan dan satuan pendidikan
  
2. Pasal 36 Ayat (3) UU Sisdiknas No 20 Tahun 2003 menyebutkan bahwa kurikulum disusun sesuai dengan jenjang pendidikan dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia dengan memperhatikan:
  - (a) Peningkatan iman dan takwa;
  - (b) Peningkatan akhlak mulia;
  - (c) Peningkatan potensi, kecerdasan, dan minat peserta didik;
  - (d) Keragaman potensi daerah dan lingkungan;
  - (e) Tuntutan pembangunan daerah dan nasional;
  - (f) Tuntutan dunia kerja;dan empat hal lainnya, yaitu....
  - A. (g) perkembangan iptek dan seni; (h) dinamika perkembangan global; (i) persatuan nasional dan nilai-nilai kebangsaan; dan (j) masa depan anak
  - B. (g) perkembangan iptek dan seni; (h) dinamika perkembangan global; (i) persatuan nasional dan nilai-nilai kebangsaan; dan (j) akhlaq anak
  - C. (g) perkembangan iptek dan seni; (h) dinamika perkembangan global; (i) persatuan nasional dan nilai-nilai kebangsaan; dan (j) kebahagiaan anak

- D. (g) perkembangan iptek dan seni; (h) dinamika perkembangan global; (i) persatuan nasional dan nilai-nilai kebangsaan; dan (j) agama
3. Empat komponen penting pada kurikulum tingkat satuan pendidikan 2013 sesuai dengan lampiran 1 Permendikbud 81A tahun 2013, yaitu....
- Visi, Misi, dan Tujuan Pendidikan Satuan Pendidikan; (2) Muatan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan; (3) Pengembangan diri; (4) Kalender Pendidikan
  - Visi, Misi, dan Tujuan Pendidikan Satuan Pendidikan; (2) Muatan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan; (3) Pengaturan Beban Belajar; (4) Kalender Pendidikan
  - Visi, Misi, dan Tujuan Pendidikan Satuan Pendidikan; (2) Muatan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan; (3) Ekstrakurikuler; (4) Kalender Pendidikan
  - Visi, Misi, dan Tujuan Pendidikan Satuan Pendidikan; (2) Muatan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan; (3) Penilaian Pembelajaran; (4) Kalender Pendidikan
4. Penyusunan kurikulum tingkat satuan pendidikan harus mempertimbangkan pengembangan kemampuan peserta didik yang diperlukan, antara lain kemampuan berkomunikasi, berpikir kritis dan kreatif dengan mempertimbangkan nilai dan moral Pancasila agar menjadi warga negara yang demokratis dan bertanggungjawab, toleran dalam keberagaman, mampu hidup dalam masyarakat global, memiliki minat luas dalam kehidupan dan kesiapan untuk bekerja, kecerdasan sesuai dengan bakat/minatnya, dan peduli terhadap lingkungan. Hal ini sesuai dengan prinsip ...
- Peningkatan Iman, Takwa, dan Akhlak Mulia
  - Keragaman Potensi dan Karakteristik Daerah dan Lingkungan
  - Kebutuhan Kompetensi Masa Depan
  - Perkembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni

5. Dalam mekanisme pengelolaan, pengembangan kurikulum satuan pendidikan dilakukan dengan melibatkan pemangku kepentingan (*stakeholders*) untuk menjamin relevansi pendidikan dengan kebutuhan kehidupan, termasuk di dalamnya kehidupan kemasyarakatan, dunia usaha dan dunia kerja. Oleh karena itu, pengembangan kurikulum perlu memperhatikan keseimbangan antara *hard skills* dan *soft skills* pada setiap kelas antarmata pelajaran, dan memperhatikan kesinambungan *hard skills* dan *soft skills* antarkelas. Hal ini dilakukan sesuai dengan prinsip ...
- A. Berpusat pada potensi, perkembangan, kebutuhan, dan kepentingan peserta didik dan lingkungannya
  - B. Beragam dan terpadu
  - C. Tanggap terhadap perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni
  - D. Relevan dengan kebutuhan kehidupan
6. Dalam penyusunan dan pengembangan kurikulum tingkat satuan pendidikan 2013, Dinas yang bertanggung jawab pada pendidikan tingkat propinsi memiliki fungsi koordinasi dan supervisi pada jenjang....
- A. SD, SDLB, SMP, SMPLB
  - B. SDLB, SMPLB, SMALB, SMA dan SMK
  - C. MI, MTs, MA, SMA, SMK dan MAK
  - D. SDLB, SMPLB, dan SMALB
7. Profesional guru dalam meningkatkan kualitas proses pembelajaran sehingga guru dapat membantu peserta didik untuk belajar lebih aktif, kreatif, inovatif, efektif, efisien dan menyenangkan dilakukan dalam bentuk ...
- A. menyusun Rencana pelaksanaan pembelajaran
  - B. Menyusun analisis kurikulum
  - C. Menyusun Soal
  - D. Mengevaluasi pembelajaran

8. Dalam menjalankan tugas guru memperhatikan keseluruhan pengembangan akademi, mempertimbangkan kesesuaian kompetensi yang akan dicapai dengan materi pembelajaran, melakukan penilaian proses pembelajaran yang diterapkan dalam menyajikan materi menerapkan *scientific approach* atau belum. Selain itu, juga melihat penilaian pembelajaran yang dilakukan oleh guru telah menerapkan *Authentic Assessment* sebagaimana diamanatkan dalam kurikulum 2013 atau belum. Dalam kasus ini Guru menerapkan prinsip ....
- Pelaksanaannya secara berkesinambungan
  - Terbuka, demokratis, aktif, dan kooperatif
  - Program supervisi akademik integratif
  - Supervisi akademik bersifat komprehensif
9. Tahapan pelaksanaan pembelajaran untuk proses berikut yang paling tepat adalah ...
- prapembelajaran ⇨ pembelajaran ⇨ penilaian
  - prapembelajaran ⇨ penilaian ⇨ umpan balik
  - pra pembelajaran ⇨ pembelajaran ⇨ umpan balik
  - pra pembelajaran ⇨ penilaian ⇨ Analisis Hasil
10. Tahap pelaksanaan pembelajaran yang memfokuskan pada sikap, pengetahuan dan keterampilan guru dalam melaksanakan proses pembelajaran di kelas dilakukan secara sistematis, obyektif, dan holistik berdasarkan kesepakatan bersama antara supervisor dan guru pada pertemuan awal. Kegiatan ini merupakan pelaksanaan supervisi akademik tahapan ...
- Pra Observasi
  - Observasi Pembelajaran
  - Penilaian
  - Umpan Balik

## Penutup

**M**odul Pengembangan kurikulum membahas kompetensi inti pedagogik ketiga, yaitu menyelenggarakan pembelajaran mengenai pemahaman kurikulum yang meliputi prinsip kurikulum, pengelolaan kurikulum (KTSP), pengembangan silabus, dan Penilaian

Memahami tentang kurikulum merupakan prinsip utama bagi guru dalam mempersiapkan diri untuk menjadi guru yang profesional, hal ini menuntut Guru mampu memandang pengembangan kurikulum sebagai suatu kebutuhan primer yang nantinya menjadi pedoman dalam melaksanakan tugas sebagai pendidik dan menjadi salah satu elemen perubahan yang lebih baik sesuai perjalanan waktu, diharapkan guru selalu meningkatkan kemampuannya menangani para peserta didiknya.

Pembahasan prinsip-prinsip pengembangan kurikulum memberikan persepsi dan pemahaman terhadap guru ketika dia menangani peserta didik dalam proses pembelajaran bahwa pada dasarnya akan memberikan kemudahan dalam implementasi kurikulum dalam pembelajaran, dengan memahami kurikulum secara utuh akan memudahkan guru dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi semua program yang direncanakan secara komprehensif.

Pengembangan Silabus yang menjadi salah satu bagian dari kurikulum menjadikan dasar dalam menentukan secara rinci apa yang harus dipersiapkan Guru, dengan kata lain persiapan guru akan jauh lebih baik terencana dengan tahapan-tahapan yang jelas, runtun dan terarah serta jelas ukuran ketercapaiannya, sehingga ketika proses pembelajaran dimulai, guru sudah memiliki kerangka pengembangan dalam langkah berikutnya dalam pembelajaran, sehingga tujuan pembelajaran terukur dan jelas.

Semoga modul ini bermanfaat bagi guru, terutama untuk meningkatkan kompetensi pedagogik di dalam merancang dan melaksanakan program yang ada dalam pengembangan kurikulum.



## Glosarium

Pendekatan pembelajaran	Merupakan proses pembelajaran, yang merujuk pada pandangan tentang terjadinya suatu proses yang sifatnya masih sangat umum. secara khusus pendekatan pembelajaran yang berorientasi atau berpusat pada peserta didik ( <i>student centered approach</i> ) dan (2) pendekatan pembelajaran yang berorientasi atau berpusat pada pendidik ( <i>teacher centered approach</i> ).
Strategi Pembelajaran Berbasis Masalah (SPBM)	merupakan strategi pembelajaran yang mengikuti pola Top-down. SPBM yang demikian ini merupakan implementasi dari teori belajar konstruktivisme. Penerapan pembelajaran adalah memecahkan masalah keseharian (autentik) Strategi SPBM juga dikenal dengan berbagai nama seperti Pembelajaran Berbasis Proyek ( <i>Project Based –Learning</i> ), Pendidikan Berdasarkan Pengalaman ( <i>Experienced Based education</i> ), Belajar Autentik ( <i>Autentic learning</i> ), dan Pembelajaran Berakar pada Kehidupan Nyata ( <i>Anchored instruction</i> ).
Teknik pembelajaran	cara yang dilakukan seseorang dalam mengimplementasikan suatu metode secara spesifik. Misalkan, penggunaan metode ceramah pada kelas dengan jumlah peserta didik yang relatif banyak membutuhkan teknik tersendiri, yang tentunya secara teknis akan berbeda dengan penggunaan metode ceramah pada kelas yang jumlah pesertanya terbatas.
Taktik pembelajaran	Merupakan gaya seseorang dalam melaksanakan metode atau teknik pembelajaran tertentu yang sifatnya individual. contoh penyajiannya, yang satu cenderung banyak diselingi dengan humor karena memang dia memiliki <i>sense of humor</i> yang tinggi, tetapi yang lain lebih banyak menggunakan alat bantu elektronik karena dia memang sangat menguasai bidang itu. Setiap pendidik mempunyai gaya yang unik sesuai dengan kemampuan, pengalaman dan tipe kepribadian dari pendidik yang bersangkutan.

## Daftar Pustaka

- Nur, M. 2011. *Pembelajaran Berdasarkan Masalah*. Surabaya: PSMS Unesa.
- Tim Sertifikasi Unesa. 2010. *Modul Pembelajaran Inovatif*. Surabaya: PLPG Unesa.
- Arend, R.I. 2001. *Learning to Teach, 5<sup>th</sup> Ed*. Boston: McGraw-Hill Company, Inc.
- Muller, U., Carpendale, J.I.M., Smith, L. 2009. *The Cambridge Companion to PIAGET*. Cambridge University Press.
- Nur, M. 1998. *Teori-teori Perkembangan*. Surabaya: Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan.
- Nur, M. & Wikandari, P.R. 2000. *Pengajaran Berpusat Kepada Siswa Dan Pendekatan Konstruktivis Dalam Pengajaran*. Surabaya : Universitas Negeri Surabaya University Press.
- Sutherland, P. 1992. *Cognitive Development Today: Piaget and his Critics*. London: Paul Chapman Publishing Ltd.
- Setneg, (2013). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2013 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 Tentang Standar Nasional Pendidikan. Jakarta: Setneg.
- Kemdikbud, (2013). Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 65 Tahun 2013 tentang Standar Proses Pendidikan Dasar dan Menengah. Jakarta: Kemdikbud.
- Kemdikbud, (2013). Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 81A Tahun 2013 tentang Pedoman Implementasi Kurikulum 2013. Jakarta:
- BNSP. 2006. *Panduan Penyusunan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Jenjang Pendidikan Dasar dan Menengah*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 70 Tahun 2013 Tentang Kerangka Dasar Dan Struktur Kurikulum Sekolah Menengah Kejuruan/Madrasah Aliyah Kejuruan.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2013. *Materi Workshop Implementasi Kurikulum 2013*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.



DIREKTORAT JENDERAL  
GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN  
2016