

Implementasi Akad *Wadi'ah* Dan Akad *Murabahah* Pada Program *Gold To Baitullah* Pada BSI KCP Pasuruan Balaikota

M. Saiful Anam^{1*}, Imam Sopingi², Erma Nur Hanifah³

^{1,2}Universitas Hasyim Asy'ari Tebuireng Jombang

³Bank Syariah Indonesia KCP Pasuruan Balaikota

Email: anammsaifulanam@gmail.com

m.imam290983@gmail.com

ermanurhanifah12@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi akad *Wadi'ah* dan akad *Murabahah* pada program *Gold to Baitullah*. Program ini menawarkan layanan pembiayaan ibadah haji dan umrah dengan menggunakan emas sebagai instrumen investasi, yang didasarkan pada prinsip syariah. Akad *Wadi'ah* digunakan sebagai bentuk penitipan emas oleh nasabah yang nantinya akan digunakan dalam transaksi, sementara akad *Murabahah* diterapkan untuk penjualan emas dengan harga yang disepakati, di mana keuntungan diperoleh dari selisih harga beli dan harga jual. Penelitian ini mengeksplorasi mekanisme kedua akad dalam konteks program tersebut dan strategi marketing yang akan diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia, serta menilai sejauh mana keduanya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pihak penyelenggara program *Gold to Baitullah* dan nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi akad *Wadi'ah* dan *Murabahah* dalam program ini telah memenuhi ketentuan syariah, memberikan kemudahan bagi jamaah dalam merencanakan ibadah haji dan umrah, serta memberikan kepastian hukum terkait transaksi emas.

Kata Kunci: Akad *Wadi'ah*, Akad *Murabahah*, *Gold to Baitullah*, Bank Syariah Indonesia.

Abstract

This study aims to analyse the implementation of the *Wadi'ah* contract and *Murabahah* contract in the *Gold to Baitullah* program. This programme offers financing services for Hajj and Umrah using gold as an investment instrument, which is based on sharia principles. The *Wadi'ah* contract is used as a form of gold deposit by customers that will later be used in transactions, while the *Murabahah* contract is applied for the sale of gold at an agreed price, where profit is obtained from the difference between the purchase price and the selling price. This research explores the mechanism of the two contracts in the context of the programme and the marketing strategy that will be implemented by Bank Syariah Indonesia, as well as assessing the extent to which they comply with sharia principles. This research uses a qualitative method with a case study approach. Data was obtained through in-depth interviews with the organisers of the *Gold to Baitullah* programme and customers. The results showed that the implementation of the *Wadi'ah* and *Murabahah* contracts in this programme has complied with sharia provisions, provided convenience for pilgrims in planning Hajj and Umrah, and provided legal certainty regarding gold transactions.

Keywords: *Wadi'ah* Akad, *Murabahah* Akad, *Gold to Baitullah*, Indonesian Islamic Bank.

A. Pendahuluan

Sistem perbankan syariah telah menjadi salah satu instrumen keuangan yang penting dalam mendukung perekonomian berbasis syariah di Indonesia (Wahyunitasari *et al.*, 2023). Salah satu produk inovatif yang ditawarkan oleh bank syariah adalah program pembiayaan berbasis akad *wadi'ah* dan *murabahah* (Qur'ani *et al.*, 2024). Program ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, khususnya dalam mendukung keberangkatan haji dan umrah. Salah satu program unggulan dalam hal ini adalah *Gold to Baitullah* yang diimplementasikan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Pasuruan Balaikota. Akad *wadi'ah*, yang merupakan salah satu bentuk simpanan dalam perbankan syariah, memberikan jaminan keamanan bagi nasabah, sementara akad *murabahah* berfungsi sebagai mekanisme pembiayaan yang transparan dan adil. Penelitian Hilalia *et al.* (2023) menunjukkan bahwa penerapan akad *wadi'ah* dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk perbankan syariah. Selain itu, penelitian oleh Kusumaningrum *et al.* (2021) menekankan pentingnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk syariah dalam meningkatkan partisipasi mereka dalam sistem keuangan syariah.

Dalam konteks program *Gold to Baitullah*, yang bertujuan untuk memfasilitasi masyarakat dalam berinvestasi emas sebagai persiapan untuk ibadah haji, penting untuk memahami bagaimana kedua akad ini dapat saling melengkapi. Menurut Zeny (2023), investasi emas melalui produk cicil di bank syariah memberikan peluang yang signifikan bagi masyarakat untuk mengelola dan mengembangkan aset mereka. Di sisi lain, penelitian oleh Luntajo (2021) menunjukkan bahwa praktik *pricing* dalam pembiayaan *murabahah* harus transparan dan sesuai dengan prinsip syariah agar dapat diterima oleh masyarakat. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan program ini tidak hanya bergantung pada produk yang ditawarkan, tetapi juga pada kejelasan dan keadilan dalam transaksi yang dilakukan (Sopingi *et al.*, 2024).

Lebih lanjut, penelitian yang dilakukan oleh (Guntoro *et al.*, 2023; Hatta, 2022; Canon *et al.*, 2024) menyoroti pentingnya prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan keuangan, yang mencakup keadilan, transparansi, dan tanggung jawab sosial. Implementasi akad *wadi'ah* dan *murabahah* dalam program *Gold to Baitullah* diharapkan dapat menciptakan ekosistem keuangan yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai syariah. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai penerapan kedua akad tersebut dalam konteks program ini, serta dampaknya terhadap masyarakat dan industri perbankan syariah di Indonesia.

B. Kajian Teoritik

Akad Wadi'ah, yang merupakan perjanjian penitipan, memiliki dua jenis utama, yaitu *Wadi'ah Yad Amanah* dan *Wadi'ah Yad Dhamanah*. Dalam konteks ini, *Wadi'ah Yad Dhamanah* memberikan jaminan kepada nasabah bahwa dana yang dititipkan akan dijaga dan dikembalikan sesuai permintaan, serta memungkinkan bank untuk menggunakan dana tersebut dalam kegiatan usaha, selama tidak merugikan nasabah (Al-Insyani *et al.*, 2024). Penelitian oleh Hidayat & Abdullah (2022) menunjukkan bahwa penerapan akad *wadi'ah* dalam produk tabungan dapat meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap lembaga keuangan syariah, yang sangat penting dalam konteks program investasi seperti *Gold to Baitullah*.

Akad Murabahah sebagai bentuk pembiayaan yang transparan dan adil, di mana bank membeli barang dan menjualnya kepada nasabah dengan margin keuntungan yang disepakati, juga memainkan peran penting dalam program ini. Menurut Muhtarom (2019), penerapan *akad murabahah* dalam produk pembiayaan menunjukkan bahwa kejelasan dalam perjanjian dan transparansi harga adalah kunci untuk membangun kepercayaan nasabah. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah yang menekankan keadilan dan transparansi dalam setiap transaksi (Mustafa *et al.*, 2023). Dalam konteks *Gold to Baitullah*, *akad murabahah* dapat digunakan untuk memfasilitasi pembelian emas, yang merupakan aset penting dalam persiapan ibadah haji.

Lebih lanjut, penting untuk mempertimbangkan bagaimana kedua akad ini dapat saling melengkapi dalam konteks program *Gold to Baitullah*. Penelitian oleh Iqbal (2021)

menunjukkan bahwa pengelolaan dana umrah berbasis akad *wadi'ah* dan *murabahah* dapat memberikan manfaat ganda bagi nasabah, yaitu keamanan dalam penitipan dana dan kemudahan dalam pembiayaan. Dengan demikian, implementasi kedua akad ini tidak hanya mendukung tujuan program, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan ekonomi syariah yang lebih luas. Penelitian oleh Kurniawan (2022) juga menekankan bahwa pemahaman yang baik tentang akad-akad ini di kalangan masyarakat akan meningkatkan partisipasi mereka dalam sistem keuangan syariah, yang pada gilirannya dapat memperkuat posisi Bank Syariah Indonesia dalam industri perbankan.

C. Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif (Harnilawati *et al.*, 2024). Pendekatan ini dipilih untuk mengkaji secara mendalam penerapan *akad wadi'ah* dan *murabahah* dalam program *Gold to Baitullah* di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Pasuruan Balaikota. Data dikumpulkan melalui studi literatur dan wawancara mendalam dengan pihak terkait di BSI, seperti manajer produk, pegawai bagian akad, serta nasabah yang telah mengikuti program tersebut (Manalu *et al.*, 2024).

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara semi-terstruktur. Hal ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang komprehensif dan mendalam dari para informan, serta memberikan fleksibilitas bagi peneliti untuk menggali lebih jauh setiap informasi yang relevan terkait *akad wadi'ah* dan *murabahah* dalam produk *Gold to Baitullah*. Peneliti juga menggunakan dokumentasi terkait memberikan point pada perencanaan calon jamaah haji dengan solutif dan inovatif, memberi kemudahan dalam melakukan transaksi dengan sistem keuangan syariah (Abdussamad *et al.*, 2024).

D. Pembahasan atau Analisis

Beberapa Peran Bank Syariah Indonesia KCP Pasuruan Balaikota terhadap nasabah dan masyarakat di antara lain: (1) memberikan perencanaan calon jamaah haji dengan solutif dan inovatif (2) memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi dengan sistem keuangan syariah (3) memahami target yang tepat dalam melakukan pemasaran.

1. Memberikan Perencanaan Calon Jamaah Haji dengan Solutif dan Inovatif

Nasabah tabungan haji seringkali mengalami kendala yaitu kesulitan finansial untuk mendapatkan porsi haji karena belum cukup dananya. Oleh karena itu, BSI KCP Pasuruan Balaikota memberi solusi yang inovatif untuk para calon jamaah haji, dengan adanya program *Gold to Baitullah*. Program tersebut tidak hanya membantu calon jamaah haji mengatasi kendala finansial, tetapi juga menciptakan ekosistem keuangan syariah yang inklusif dan berkelanjutan. Sebagaimana pernyataan nasabah 1:

“Alhamdulillah BSI memberikan solusi praktis bagi nasabah dalam persiapan ibadah haji dengan sistematis yang aman dan terencana. Dengan itu program ini menjadi pilihan transaksi nilai-nilai keuangan sesuai dengan syariah dan Amanah.” (Sumber: Wawancara Kepada Nasabah 1)



Gambar 1. Poster Ilustrasi Program *Gold to Baitullah*

Berdasarkan wawancara 1 dan gambar 1 dapat dijelaskan bahwa BSI KCP Pasuruan Balaikota memberi kepuasan terhadap nasabah dengan adanya program tersebut menjadi solusi dalam perencanaan tabungan haji dengan prinsip keuangan yang amanah. Dalam memberikan perencanaan calon jamaah haji yang solutif dan inovatif, bank syariah berperan penting dalam memfasilitasi nasabah untuk merencanakan ibadah haji mereka dengan baik. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah yang mendorong umat Islam untuk mempersiapkan diri dalam melaksanakan ibadah, termasuk haji, sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 196.

وَأَتِمُّوا الْحَجَّ وَالْعُمْرَةَ لِلَّهِ ...

Artinya: “Sempurnakanlah ibadah haji dan umrah karena Allah...” (QS. Al-Baqarah,2: 196)

Ayat tersebut menyatakan pentingnya mempersiapkan bekal untuk perjalanan haji. BSI KCP Pasuruan Balaikota memiliki peran penting dalam memberikan perencanaan yang solutif dan inovatif bagi calon jamaah haji. Dalam konteks ini, bank syariah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai penyedia layanan yang mendidik calon jamaah mengenai aspek-aspek penting dari ibadah haji.

Penelitian oleh Choliq (2018) menunjukkan bahwa program bimbingan manasik haji yang disediakan oleh lembaga keuangan dapat memberdayakan masyarakat dan meningkatkan pemahaman mereka tentang pelaksanaan ibadah haji. Selain itu, Syarifuddin *et al.* (2023) menekankan bahwa persepsi positif calon jamaah terhadap program pendidikan yang berbasis kesehatan haji menunjukkan bahwa mereka sangat menghargai inisiatif yang diambil oleh lembaga-lembaga terkait.

Dalam hal ini, BSI KCP Pasuruan Balaikota dapat berperan sebagai mediator yang menghubungkan calon jamaah dengan informasi yang relevan dan bermanfaat. Julianto mencatat bahwa bank syariah dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan layanan dan memberikan informasi yang diperlukan kepada nasabah, termasuk informasi terkait haji (Julianto & Helvira, 2022). Dengan demikian, calon jamaah tidak hanya mendapatkan akses ke produk keuangan, tetapi juga bimbingan yang diperlukan untuk mempersiapkan perjalanan haji mereka secara lebih baik.

Lebih lanjut, penelitian oleh (Ishak & Azzahroh, 2017; Nisa & Sopingi, 2020) menunjukkan bahwa kualitas layanan yang baik dapat meningkatkan kepuasan nasabah, yang pada gilirannya dapat meningkatkan minat mereka untuk menggunakan produk dan jasa keuangan bank syariah. Dengan memberikan perencanaan yang inovatif dan solutif, BSI KCP Pasuruan Balaikota dapat meningkatkan loyalitas nasabah dan memperkuat hubungan dengan masyarakat, sehingga menciptakan ekosistem yang lebih baik bagi calon jamaah haji.

2. Memberi Kemudahan dalam Melakukan Transaksi dengan Sistem Keuangan Syariah

BSI KCP Pasuruan Balaikota memberikan kemudahan bagi calon jamaah haji dalam pelunasan tabungan haji dari hasil konversi investasi emas. Sehingga praktis bagi nasabah dalam persiapan ibadah haji dengan sistematis yang aman dan terencana.

"Saya merasa menjadi nasabah BSI yang mendapatkan kemudahan dalam melakukan pelunasan pada program *gold to baitullah*, dengan layanan BSI sangat positif, prosesnya cepat dan mudah." (Sumber: Wawancara Kepada Nasabah 2)



Gambar 2. Pelayanan dalam Program *Gold to Baitullah*

Berdasarkan wawancara 2 dan gambar 2 dapat dijelaskan bahwa BSI KCP Pasuruan Balaikota memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi dengan sistem keuangan syariah. Dalam hal ini, hadis Nabi Muhammad SAW juga menyatakan bahwa

حَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

Artinya: “Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain” (HR. Ahmad)

Hadits di atas menjadi landasan etis bagi bank syariah untuk memberikan layanan yang memudahkan nasabah. Penelitian oleh Azis & Sopingi (2024) menunjukkan bahwa kemudahan dapat mempengaruhi orang menggunakan produk pembiayaan. Dalam konteks ini, bank syariah perlu memastikan bahwa layanan mereka tidak hanya efisien tetapi juga mudah diakses oleh masyarakat (Rosidayanti *et al.*, 2023). Selain itu, penelitian oleh Viky *et al.* (2023) menyoroti bahwa bank syariah memiliki peran penting dalam meningkatkan ekonomi mikro umat melalui penyediaan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.

Dengan memberikan kemudahan dalam bertransaksi, bank syariah dapat membantu masyarakat untuk lebih memahami dan memanfaatkan produk keuangan syariah, yang pada akhirnya dapat meningkatkan literasi keuangan di kalangan nasabah. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Anditirina *et al.* (2023) yang menunjukkan bahwa edukasi yang tepat dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang kesehatan haji, yang juga relevan dalam konteks perencanaan haji. Pentingnya peningkatan pengetahuan ini juga didukung oleh penelitian oleh Dalimunthe *et al.* (2023) yang menunjukkan bahwa transparansi dan kepuasan nasabah berkontribusi terhadap perilaku positif dalam menggunakan layanan bank syariah (Dalimunthe, 2023).

Dengan demikian, Bank Syariah Indonesia KCP Pasuruan Balaikota harus terus berupaya untuk memberikan informasi yang jelas dan akurat kepada nasabah, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih baik terkait dengan transaksi keuangan mereka.

3. Memahami Target yang Tepat dalam Melakukan Pemasaran

Tujuan BSI KCP Pasuruan Balaikota memiliki peran penting dalam memberikan layanan perbankan berbasis syariah di wilayah Pasuruan. Strategi pemasaran yang diterapkan BSI untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan loyalitas nasabah terhadap produk dan layanan berbasis syariah. Strategi tersebut meliputi peningkatan kualitas layanan, pemanfaatan teknologi digital, pengembangan produk inovatif, serta program promosi yang sesuai dengan prinsip syariah.

“Menurut saya strategi pemasaran kami berfokus pada memperkenalkan layanan syariah

kepada masyarakat Pasuruan dengan pendekatan edukasi dan personalisasi. Salah satu strategi utama adalah memberikan pemahaman mengenai keunggulan produk-produk perbankan syariah, terutama dalam aspek bagi hasil dan keadilan transaksi.” (Sumber: Wawancara 3 Kepada BOSM dan staff karyawan BSI KCP Pasuruan Balaikota)



Gambar 3. Pelayanan Nasabah Jamaah Haji di RS Hermina Pasuruan

Berdasarkan wawancara 3 dan gambar 3 dapat dijelaskan bahwa BSI KCP Pasuruan Balaikota memiliki strategi pemasaran yang jelas dan menguntungkan kedua belah pihak umumnya diterima dengan baik oleh nasabah dan Masyarakat. Pemahaman tentang target yang tepat dalam melakukan pemasaran juga menjadi aspek penting dalam peran bank syariah. Dalam konteks ini, pemasaran syariah harus dilakukan dengan memperhatikan etika dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami, sebagaimana dijelaskan dalam penelitian oleh Apriliani *et al.* (2020) menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang baik dapat secara signifikan mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk bank syariah. Oleh karena itu, bank perlu melakukan analisis pasar yang mendalam untuk memahami kebutuhan dan preferensi nasabah mereka.

Lebih lanjut, penelitian oleh Setiawan *et al.* (2022) menekankan pentingnya pembiayaan UMKM sebagai bagian dari strategi pemasaran bank syariah, yang dapat membantu meningkatkan stabilitas ekonomi masyarakat. Dengan memahami target pasar mereka, bank syariah dapat merancang produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan nasabah, sehingga dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam menggunakan layanan keuangan syariah. Selain itu, penelitian oleh Khairunnisa & Nofrianto (2023) menunjukkan bahwa pembiayaan yang tepat dapat membantu mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM, yang merupakan sektor penting dalam perekonomian Indonesia.

Dengan demikian, Bank Syariah Indonesia KCP Pasuruan Balaikota harus terus berinovasi dalam strategi pemasaran mereka untuk menjangkau lebih banyak nasabah dan memberikan solusi yang relevan bagi kebutuhan mereka.

E. Simpulan dan Saran

Keberhasilan BSI KCP Pasuruan Balaikota dalam menghadirkan solusi keuangan syariah yang inovatif melalui program *Gold To Baitullah*, layanan perbankan berbasis digital, dan strategi pemasaran yang tepat. Dalam implementasi program *Gold To Baitullah*, kolaborasi dua akad, yaitu *wadi'ah* dan *murabahah*, menjadi keunggulan utama yang membedakan produk ini dari layanan keuangan syariah lainnya. Akad *wadi'ah* digunakan untuk penyimpanan emas nasabah secara aman, sementara akad *murabahah* dimanfaatkan untuk pembiayaan

keberangkatan haji atau umrah. Kombinasi ini menciptakan skema yang praktis, aman, dan sesuai prinsip syariah, sekaligus membantu nasabah mengatasi kegagalan dalam menabung haji. Berdasarkan temuan tersebut, peneliti dapat menyarankan untuk BSI KCP Pasuruan Balaikota: (1) Peningkatan Literasi Keuangan yaitu melalui peningkatan program edukasi tentang manfaat dan mekanisme akad-akad syariah untuk nasabah agar pemahaman mereka terhadap produk meningkat. (2) Inovasi Produk melalui pengembangan layanan serupa yang juga mencakup persiapan ibadah lainnya, seperti paket pendidikan berbasis syariah atau layanan investasi untuk tujuan sosial. (3) Peningkatan Digitalisasi melalui pengoptimalan penggunaan teknologi digital untuk memudahkan transaksi dan memberikan transparansi lebih baik kepada nasabah. (4) Pengembangan Strategi Pemasaran yaitu menggunakan pendekatan personalisasi berbasis data untuk memahami kebutuhan spesifik nasabah dan memberikan solusi yang lebih tepat sasaran.

Daftar Pustaka

- Abdussamad, J., Sopingi, I., Setiawan, B., & Sibua, N. (2024). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Mixed Methode*. PT Media Penerbit Indonesia.
- Al-Insyani, M. Z., Putra, P. A. A., & Permana, I. (2024). Analisis Terhadap Fatwa Dewan Syariah Indonesia Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 2 Tahun 2000 Tentang Tabungan Berdasarkan Perspektif Pemikiran Wahbah Az-Zuhaili. *Bandung Conference Series Sharia Economic Law*, 4(2), 316–323. <https://doi.org/10.29313/bcssel.v4i2.13373>
- Anditjarina, D., Mahayani, I. A. M., Wiatma, D. S., Mirshanty, F., Fadhilah, I. Q., Akbar, M. S., Anulus, A., & Salkamal, S. (2023). Perbedaan Tingkat Pengetahuan Kesehatan Haji Sebelum dan Sesudah Edukasi dengan Media Edukatif “Kaji Siap Ntek Haji” Berbasis Local Specific. *Jurnal Ilmiah Permas Jurnal Ilmiah Stikes Kendal*, 13(3), 857–862. <https://doi.org/10.32583/pskm.v13i3.1041>
- Apriliani, N. D., Bachmid, S., & Saifullah, S. (2020). Pengaruh Strategi Pemasaran terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Tabungan Ib Baitullah Hasannah Pada Bank BNI Syariah Cabang Palu. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 75–95. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v1i2.12.75-95>
- Azis, N. A., & Sopingi, I. (2024). Tingkat Religiusitas, Kebutuhan Mendesak dan Kemudahan Pembiayaan Pada Keputusan Penggunaan Jasa Rentenir. *JIES : Journal of Islamic Economics Studies*, 5(2 SE-Articles), 121–135. <https://doi.org/10.33752/jies.v5i2.6833>
- Canon, S., DN, D. A., Fauza, M., & Sopingi, I. (2024). *Dinamika Ekonomi Mikro Syariah: Prinsip, Aplikasi, dan Implementasi*. PT. Literasi Nusantara Abadi Grup.
- Choliq, A. (2018). Esensi Program Bimbel Manasik Haji Upaya Pemberdayaan Masyarakat. *At-Taqaddum*, 10(1), 23. <https://doi.org/10.21580/at.v10i1.2540>
- Dalimunthe, A. S., Muflih, M., & Sumiyati, N. (2023). Determinan Perilaku Membayar Zakat di Bank Syariah: Analisis Peran Religiusitas, Transparansi, dan Kepuasan Nasabah. *Jurnal Syarikah Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 61–69. <https://doi.org/10.30997/jsei.v9i1.8240>
- Guntoro, S., Nurnasrina, Sunandar, H., & Lisa, H. (2023). Pengertian, Ruang Lingkup Perbankan, Latar Belakang, Prinsip dan Sejarah Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Riset Indragiri*, 1(3), 215–223. <https://doi.org/10.61069/juri.v1i3.39>
- Harnilawati, Insiyanda, D. R., Sopingi, I., Indriasari, E., Nubatonis, O. E., Schouten, F. S., Suryandari, M., Udil, P. A., Veronica, & Wangge, M. (2024). *Metodologi Penelitian*. Cendekia Publisher.
- Hatta, M. (2022). Implementasi Mudarabah Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Milkiyah Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 1(1), 27–34. <https://doi.org/10.46870/milkiyah.v1i1.159>
- Hidayat, R., & Abdullah, M. I. (2022). Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemberian Hadiah (Bonus) dalam Akad Wadi'ah di Tabungan Ib Hijrah Bank Muamalat Indonesia Cabang Tegal. *Al Barakat - Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah*, 2(01), 19–36. <https://doi.org/10.59270/jab.v2i01.103>
- Hilalia, N., Firdaus, M., Nuraeda, N., & Susianti, N. (2023). Implementasi Prinsip Keadilan
- KHOZANA: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Islam**
E-ISSN: 2614-8625

- Dalam Akad Wadi'ah Yad Dhamanah Pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di Bank Syariah Indonesia KCP Selong. *Jurnal Al-Kharaj Studi Ekonomi Syariah Muamalah Dan Hukum Ekonomi*, 3(1), 13–30. <https://doi.org/10.30863/alkharaj.v3i1.4219>
- Iqbal, M. I. N. (2021). Pengelolaan Dana Umrah Berbasis Akad Mudharabah dan Wadi'Ah Yad Dhamanah dalam Bingkai Investasi. *Journal of Law Society and Islamic Civilization*, 8(2), 111. <https://doi.org/10.20961/jolsic.v8i2.49696>
- Ishak, M. Z., & Azzahroh, E. P. (2017). Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah dengan Kepuasan Nasabah Sebagai Variabel Intervening. *Journal of Islamic Economics and Business*, 3(1), 26. <https://doi.org/10.20473/jebis.v3i1.3599>
- Julianto, & Helvira, R. (2022). Peran Sistem Informasi Manajemen Bank Syariah Indonesia dalam Membantu Peningkatan Perekonomian dan Bisnis di Era Digital. *Oikonomika Jurnal Kajian Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(2), 144–155. <https://doi.org/10.53491/oikonomika.v3i2.637>
- Khairunnisa, D. A., & Nofrianto, N. (2023). Pembiayaan dan Keuangan Syariah: Menopang UMKM dalam Fase Pemulihan Perekonomian (Economic Recovery) Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 3985–3992. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.9878>
- Kurniawan, A. (2022). Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Akad Wadiah Pada Sembako. *Jurnal Neraca Peradaban*, 2(1), 9–12. <https://doi.org/10.55182/jnp.v2i1.87>
- Kusumaningrum, K. D., Farida, & Purwantini, A. H. (2021). Pengaruh Inflasi, Produk Domestik Bruto, BI Rate, Nisbah Bagi Hasil, dan Harga Emas terhadap Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga Pada Bank Umum Syariah di Indonesia. *Borobudur Accounting Review*, 1(2), 223–240. <https://doi.org/10.31603/bacr.6416>
- Luntajo, M. M. R. (2021). Implementasi Perhitungan Pricing Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah. *Jihbiz Jurnal Ekonomi Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 5(1), 1–26. <https://doi.org/10.33379/jihbiz.v5i1.864>
- Manalu, H., Ramly, F., & Sopingi, I. (2024). Metode Penelitian Ekonomi: Konsep, Metode, dan Implementasi. In *PT. Mifandi Mandiri Digital*. PT. Mifandi Mandiri Digital.
- Muhtarom, A. (2019). Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di Bank Syariah Mandiri KC Bojonegoro Menurut Hukum Ekonomi Syariah. *Jurnal Justisia Ekonomika Magister Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.30651/justeko.v3i1.2960>
- Mustafa, M., Insani, N., & Makkulawuzar, K. (2023). Kekuatan Hukum Alih Debitur dalam Kredit Pemilikan Rumah di Bawah Tangan. *Al- Aqdu Journal of Islamic Economics Law*, 3(2), 79. <https://doi.org/10.30984/ajiel.v3i2.2748>
- Nisa, K., & Sopingi, I. (2020). Pengaruh Kualitas Layanan, Emosional Marketing dan Spiritual Marketing terhadap Kepuasan Nasabah Tabungan. *JIES: Journal of Islamic Economics Studies*, 1(1), 50–60. <https://doi.org/10.33752/jies.v1i1.197>
- Qur`ani, I. R., Sopingi, I., & Shiddiq, J. (2024). Peran Layanan Off-Hours Pada BPRS Lantabur: Pendekatan Maqashid Syariah. *JIES: Journal of Islamic Economics Studies*, 5(3 SE-Articles), 136–145. <https://doi.org/10.33752/jies.v5i3.7498>
- Rosidayanti, Sopingi, I., & Haryanti, P. (2023). Peningkatan Inklusi Keuangan Syariah melalui Penyaluran Dana Kepada UMKM : Studi Kasus Pada BWM Tebuireng Jombang. *Iqtisadie: Journal of Islamic Banking and Shariah Economy*, 3(2), 165–180. <https://doi.org/10.36781/iqtisadie.v3i2.474>
- Setiawan, I., Afyanti, F., Hermawan, D., & Yanti, T. S. (2022). Pembiayaan UMKM Bank Syariah dan Stabilitas Moneter di Indonesia Pasca Pandemic Covid-19. *Ekombis Review Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2). <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i2.2567>
- Sopingi, I., Nurazizah, Siregar, D., & Suherman. (2024). *Ekonomi Syariah* (1st ed.). Cendekia Publisher.
- Syarifuddin, S., Wijaya, D., & Mas'udah, L. (2023). Persepsi Calon Jamaah Haji terhadap Program Interprofessional Education Berbasis Kesehatan Haji. *Journal of Islamic Pharmacy*, 7(2), 129–132. <https://doi.org/10.18860/jip.v7i2.17655>

- Viky, M., Widya, W., Amelia, A., Yulia, D., & Surya Wijaya, A. (2023). Peran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Ekonomi Mikro Umat. *Journal of Economics and Business Ubs*, 12(5), 3242–3248. <https://doi.org/10.52644/joeb.v12i5.635>
- Wahyunitasari, E. D., Sopingi, I., & Musfiroh, A. (2023). Analisis Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Perekonomian Indonesia: Sebuah Pendekatan Library Research. *JIES: Journal of Islamic Economics Studies*, 4(2), 103–114. <https://doi.org/10.33752/jies.v4i2.5749>
- Zeny, Z. (2023). Peluang Investasi Emas Melalui Produk Cicil Emas Bank Syari'ah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Situbondo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 4308. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.10153>