

# 2011\_Laporan\_penelitian- Ijarah\_Khadamat\_SPP-Alimin

*by Alimin10 Alimin10*

---

**Submission date:** 25-Jan-2021 11:17AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1493723465

**File name:** 2011\_-\_Laporan\_penelitian-Ijarah\_Khadamat\_SPP-Alimin.pdf (448.55K)

**Word count:** 9171

**Character count:** 57268

**RINGKASAN LAPORAN HASIL PENELITIAN DOSEN**

**PELUANG PRODUK IJARAH KHADAMAT FI DZIMMAH UNTUK  
MENGATASI TUNGGAKAN SPP MAHASISWA STAIN  
BATUSANGKAR**

**(Suatu Studi Peramalan Prospek Produk Baru Melalui Riset Pasar)**



**Peneliti:**

**Dr. Alimin, Lc., M.Ag.**

DILAKSANAKAN ATAS BIAYA DIPA STAIN BATUSANGKAR  
SESUAI SURAT PERJANJIAN KONTRAK PENELITIAN  
NOMOR : Sti.02/IX/TL.00/2337.n / 2011 TANGGAL 15 JUNI 2011

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
BATUSANGKAR  
2011**

### **Abstrak**

Masalah pokok dalam penelitian ini adalah meneliti apakah produk baru yang akan diluncurkan berupa produk Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah oleh Lembaga Keuangan Syariah di Kabupaten Batusangkar diramalkan akan mendapat respon positif dari calon nasabah dengan segmen pasar tertentu, yaitu para penanggung biaya SPP mahasiswa STAIN Batusangkar? Tujuan penelitian ini adalah memberikan informasi bagi para manajer Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Batusangkar tentang suatu produk baru layak atau tidak layak diterbitkan dari perspektif pasar.

Jenis penelitian ini tergolong penelitian kualitatif dengan menggunakan analisa ramalan bisnis (*business forecasting*) melalui riset pasar (*market research*). Data konsep Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah diambil dari penelitian pustaka, sedangkan data lapangan diambil dari survei terhadap subyek penelitian, yaitu para penanggung biaya SPP mahasiswa STAIN Batusangkar, baik oleh mahasiswa ataupun pihak lain. Adapun obyek penelitian adalah respon pasar terhadap rencana peluncuran produk baru LKS, yaitu produk Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah untuk mengatasi tunggakan SPP mahasiswa STAIN Batusangkar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah berpotensi besar untuk dilaksanakan, sedangkan masalah utilitas ekonomi dan pelayanan menjadi prioritas calon nasabah dalam menentukan pilihan terhadap produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah. Adapun masalah terkait tingkat margin masih fleksibel, artinya sebagian pangsa pasar tetap menghendaki produk dimaksud meskipun lebih mahal.

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur peneliti haturkan ke hadirat Allah swt. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penelitian berjudul Peluang Produk Ijarah Khadamat Fi Dzimmah Untuk Mengatasi Tunggakan SPP Mahasiswa STAIN Batusangkar (Suatu Studi Peramalan Prospek Produk Baru Melalui Riset Pasar) karena di hadapan berbagai rintangan yang begitu kompleks, maka berkat rahmat Allah swt jumlah pekerjaan yang penulis anggap begitu berat ini dapat terselesaikan.

Selanjutnya, Penulis mengirimkan shalawat dan salam buat suri teladan terbaik umat muslim, Nabi Muhammad saw. yang dalam munasabah ini, mewariskan petunjuk dalam menyelesaikan urusan ekonomi umat manusia yang tak terbantahkan hingga zaman modern ini.

Penghargaan dan terimakasih penulis sanjungkan pada Bapak Ketua STAIN Batusangkar yang berkenan memberikan bantuan dana sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan untuk selanjutnya diolah dan dimanfaatkan mahasiswa dan masarakat. Ucapan terimakasih juga penulis ucapkan pada Kepala P3M STAIN Batusangkar Tahun 2011, Bapak Yusrizal Efendi, S.Ag., M.Ag. yang telah menyetujui proposal penelitian ini, yang bekerja keras dalam memberikan arahan dan kesempatan bagi peneliti sehingga penelitian ini terselesaikan.

Secara khusus penulis mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah ikut berkontribusi aktif dalam penyelesaian penelitian ini, khususnya para penanggung biaya kuliah dan wali mahasiswa yang telah memberikan waktu dan ruang guna mendapatkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini.

Tidak lupa penulis ucapkan terimakasih pada segenap teman yang telah banyak memberikan petunjuk dan arahan bagi penelitian ini guna kesempurnaan penelitian ini. Sebenarnya petunjuk Allah SWT sampai pada peneliti melalui lidah dan petunjuk mereka.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memerlukan pengembangan yang mendalam yang tidak mungkin dituangkan dalam ruang yang

terbatas ini. Penulis mohon, jika dalam penelitian ini masih terdapat kekurangan di sana sini karena Allah SWT lah pemilik kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan.

Penulis bermohon taufiq dan 'inayah pada Allah SWT dan berdoa semoga mereka yang sudah berkontribusi dalam penyelesaian penelitian mendapat pahala dan ganjaran baik dunia dan akhirat dari Allah SWT. Amin.

Batusangkar, 15 Oktober 2011

Peneliti,

**Dr. Alimin, Lc., M.Ag.**

## DAFTAR ISI

Cover	I
Laporan Identitas Dan Pengesahan Laporan Hasil Penelitian	ii
Abstrak	Ii
Kata Pengantar	Iv
Bab I : Pendahuluan	
A. Latar Belakang.....	
B. Batasan dan Rumusan Masalah.....	
C. Tujuan Penelitian.....	
D. Definisi Operasional.....	
Bab II: Landasan Teori.....	
A. Teori ijarah khadamat fi adz-dzimmah.....	
a. Pengertian adz-Dzimmah.....	
b. Pengertian Khadamat.....	
c. Ketentuan Akad Ijarah.....	
B. Ijarah Khadamat Fi Adz-Dzimmah Dalam Aplikasi Kontemporer.....	
C. Teori Pemasaran.....	
D. Teori Peramalan Pasar.....	
Bab III : Metode Penelitian.....	
Bab IV : Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	
Bab V: Kesimpulan Dan Saran.....	
A. Kesimpulan.....	
B. Saran.....	
Sumber Bacaan.....	
Lampiran 1: Bahan Lampiran Kuesioner.....	
Lampiran 2: Kuesioner.....	

## **BABI**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Tunggakan SPP (Sumbangan Pendidikan dan Pembangunan) mahasiswa merupakan hal banyak terjadi di berbagai lembaga pendidikan, termasuk Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar. Sesuai data sementara yang peneliti dapatkan, setiap tahun terjadi rata-rata 40 orang mahasiswa yang mengalami gagal bayar.<sup>1</sup> Jumlah tersebut termasuk jumlah yang besar, dan semestinya dicarikan solusinya. Pembayaran SPP tepat waktu amat diperlukan oleh Mahasiswa guna menunjang kelancaran dan kemudahan studi mereka, demikian juga amat dibutuhkan lembaga pendidikan guna membiayai proses pendidikan. Jika produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah (selanjutnya disebut "IKD") sudah banyak membantu para nasabah dalam memudahkan berbagai urusan mereka, maka masalah tunggakan SPP mahasiswa dapat di atasi dengan salah produk keuangan Islam yaitu produk *Ijarah fi Dzimmah* yang sudah populer di luar negeri.

Di luar negeri, sampai ini sudah terjadi berbagai inovasi keuangan syariah, salah satunya yang menarik perhatian peneliti di sini adalah produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah, yaitu suatu produk jual beli jasa yang sudah terukur seperti paket cleaning services, paket pendidikan per semester, paket perjalanan wisata, termasuk paket haji dan umrah. Obyek jual belinya adalah suatu pelayanan atau service (*khadamat*) yang dijual oleh pihak penjual jasa pada nasabah atau pelanggannya.

Sebenarnya produk ijarah khadamat fi dzimmah sudah populer dan sudah diakui oleh beberapa lembaga fatwa internasional terkemuka seperti Majma` al-Fiqh al-Islâmiy OKI<sup>2</sup> dan AAOIFI Bahrain.<sup>3</sup> Fatwa tentang ijarah khadamat pun sudah ada dan sudah diaplikasikan seperti Sharjah Islamic Bank (UAE) dan Syria

---

<sup>1</sup> Wawancara peneliti dengan petugas Sub Bagian Akama (Akademik dan Kemahasiswaan), Bapak Afrizal, SE, pada tanggal 27 Desember 2010.

<sup>2</sup> Yaitu terkandung dalam fatwa No. 13 tentang 'Amaliyyât al-Îjâr

<sup>3</sup> Yaitu  Standar Syariah AAOIFI No. 17 tentang sukuk ijarah khadamat dan  Standar Syariah AAOIFI No.9 tentang al-Ijârah wa al-Ijârah al-Mutahiyah bi al-Tamlîk.

International Islamic Bank (SIIB)<sup>4</sup>. Bank Islam Abu Dhabi juga sudah meluncurkan produk khadamat maushûfah fi al-dzimmah bernama "*tirhâl*" yang menjual jasa pelayanan perjalanan haji dan umrah.<sup>5</sup> Sebuah proyek energi di Timur Tengah, Shuaibah dan Marafiq, juga melaksanakan pembiyaan melalui perbankan menggunakan akad Ijarah yang dikombinasikan dengan Ijarah al-maushûfah fi al-dzimmah.<sup>6</sup>

Secara analogi historis (salah metode peramalan bisnis kualitatif), oleh karena produk IKD sudah diaplikasikan oleh sebagian lembaga perbankan syariah dan sudah terbukti memberikan kemudahan bagi masyarakat, maka iapun dapat dinilai aplikabel dan kondusif untuk dilaksanakan pada lembaga keuangan syariah (Bank Syariah ataupun BMT) yang terdapat di Kabupaten Batusangkar.

Setiap manajer memerlukan informasi-informasi yang akan membentuk suatu prediksi usaha masa datang yang populer disebut dengan peramalan usaha (*business forecasting*). Maka, IKD sebagai sebuah produk baru, pihak produsen produk keuangan (LKS) harus mengadakan suatu studi kelayakan bisnis agar keberhasilan rencana tersebut dapat konfirmasi melalui berbagai informasi yang ada. Banyak aspek yang perlu diteliti sebelum meluncurkan suatu produk baru, salah satunya adalah melakukan riset pasar (*market research*) sebagai salah satu metode peramalan bisnis sehingga dapat dilihat ramalan tingkat respon pasar terhadap produk tersebut.

Berdasarkan pertimbangan di atas, yaitu antara adanya inovasi produk, kebutuhan mendesak konsumen (nasabah), dan pentingnya melakukan peramalan bisnis dalam peluncuran produk baru, maka peneliti merasa penelitian ini penting untuk dilaksanakan. Kesenjangan terjadi antara kekosongan fasilitas yang sebenarnya sudah tersedia (berupa adanya produk baru) dengan masalah keterlantaran mahasiswa STAIN dalam melaksanakan studinya karena masalah kesulitan likuiditas (sisi *demand*).

## **B. Batasan dan Rumusan Masalah**

<sup>4</sup> <http://www.siib.sy/index> dan <http://www.sib.ae/ar/category/retail-banking>

<sup>5</sup>Sumber: <http://www.aleqt.com/>; <http://www.ameinfo.com/>; dan, <http://www.badlah.com>.

<sup>6</sup> Islamic Finance News, *Legal Guide 2007*, [www.islamicfinancenews.com](http://www.islamicfinancenews.com).

## **1. Batasan Masalah**

Banyak aspek yang dapat dianalisa dan banyak metode yang dapat digunakan dalam melakukan riset peramalan bisnis (*business forecasting*), namun karena keterbatasan peneliti sesuai latar belakang masalah, peneliti perlu mereduksi berbagai aspek tersebut dan membatasi masalah penelitian sebagai berikut: a. Apakah produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah (*financing of ownership of services of a specified supplier*) layak untuk diaplikasikan pada lembaga keuangan syariah dari perspektif minat pasar? b. Bagaimana tanggapan populasi terhadap produk baru yang akan ditawarkan (tingkat minat calon konsumen)? C. Apa kendala penerapan produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah pada LKS Batusangkar?

## **2. Rumusan Masalah**

Agar lebih terfokus, berdasarkan batasan masalah di atas, penelitian ini dapat dirumuskan dalam bentuk pertanyaan berikut: Bagaimana kelayakan minat penanggung biaya SPP Mahasiswa STAIN Batusangkar terhadap produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah (*financing of ownership of services of a specified supplier*) layak untuk diaplikasikan pada lembaga keuangan syariah dari perspektif minat pasar?
2. Aspek-aspek apa saja yang kendala aplikasi produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah pada lembaga keuangan Syariah dari perspektif minat pasar?
3. Bagaimana persepsi pasar terhadap produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah pada lembaga keuangan Syariah dari perspektif minat pasar?

## **D. Definisi Operasional**

Sesuai dengan judul penelitian ini, yaitu "Peluang Produk Ijarah Khadamat Fi Dzimmah Untuk Mengatasi Tunggakan SPP Mahasiswa Stain Batusangkar (Suatu Studi Peramalan Prospek Produk Baru Melalui Riset Pasar)" maka peneliti

menjelaskan beberapa istilah penting yang dimaksudkan agar tidak terjadi perbedaan persepsi dalam memahami judul penelitian ini, sebagai berikut:

1. Produk, yaitu sesuatu yang ditawarkan oleh produsen (yaitu LKS) agar dapat dibeli oleh konsumen (yaitu calon nasabah atau penanggung biaya SPP) karena mendapat perhatian dan memuaskan konsumen.<sup>7</sup> Sedangkan produk yang maksud pada penelitian ini adalah produk Ijarah Khadamat Fi Dzimmah.
2. Ijarah Khadamat Fi Dzimmah, salah satu bagian dari Ijârah fi Dzimmah, hanya saja obyek akad belum ada saat transaksi. Secara operasional, ia adalah jual beli jasa (paket pendidikan dalam bentuk SPP) yang disediakan oleh pihak penyedia jasa (STAIN Batusangkar) terhadap mahasiswa. Namun dalam hal ini, paket jasa tersebut dibeli oleh LKS secara tunai untuk dijual kepada penanggung biaya SPP secara angsuran.<sup>8</sup>
3. Studi Peramalan, adalah Studi untuk memprediksi masa depan dari bisnis yang dianalisa secara kualitatif maupun kuantitatif.<sup>9</sup> Sedangkan metode yang dipakai di sini adalah survey pasar dalam kerangka penelitian kualitatif sehingga dapat diketahui bagaimana tingkat minat atau selera pasar terhadap produk IKD.

---

<sup>7</sup> Definisi berdasarkan definisi Kotler dan Amstrong, pada: Philip Kotler and Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, (Prentice-Hall, Inc.: 1988), edisi 3, hal. 238.

<sup>8</sup> Definisi IKD didasari pada definisi yang diberikan oleh Fatwa AAOIFI, No.17 tahun 2003, Bagian: 3/2/3, 3/2/4, 5/2/1.

<sup>9</sup> Definisi berdasarkan: Makridakis, S., Wheelwright, S.C., dan McGee, V.E., *Metode dan Aplikasi Peramalan [Forecasting: Methods and Applications]*, (Jakarta : Bina Rupa Aksara, 1999), Jilid 1 Edisi Kedua, Terjemahan Ir. Hari Suminto.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

Kajian literatur relevan dalam penelitian ini terkait dengan teori dasar Islamic Financial Engineering (rekayasa keuangan Islam) yang secara khusus tentang produk Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah, dan dipandu oleh benarnya teori peningkatan utilitas pasar, kemudian dianalisa dengan metode peramalan bisnis kualitatif.

#### **1. Teori ijarah khadamat fi adz-dzimmah**

Inovasi keuangan syariah masih dalam pengembangan karena umumnya yang masih muda, maka upaya penggalan berbagai produk keuangan syariah terus dilakukan. Diantara produk keuangan syariah yang masih muda adalah Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah. Sebagaimana disinggung pada sub bab Latar Belakang, IKD sudah diaplikasikan oleh beberapa perbankan syariah dan bahkan sudah diaplikasikan dalam skala yang lebih besar dalam kerangka produk pasar modal Islam, sukuk.

Pembiayaan Ijarah khadamât adalah salah satu bagian dari pembiayaan Ijârah, hanya saja obyek akad belum ada saat transaksi. Pada ijarah khadamât, jasa pelayanan yang sudah dibeli LKS, dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dari harga beli karena pembayaran bersifat cicilan (*periodic payment*).<sup>10</sup> Teori ijarah khadamat fi adz-dzimmah secara resmi dikonsep oleh fatwa AAOIFI dalam aplikasi sukuk dimana dinyatakan bahwa sukuk kepemilikan atas suatu jasa dari suatu pihak penyedia jasa tertentu –pihak penyedia jasa sudah ditentukan, dan kriteria jasa pun sudah jelas, dimana pelayanan tersebut sudah tersedia.

##### **a. Pengertian adz-Dzimmah**

Sebelum menjelaskan teori tentang ijarah, perlu didudukan terlebih maksud dari adz-dzimmah karena dzimmah terkait erat dengan produk ini.

---

<sup>10</sup> Bahasan lebih lengkap dapat dilihat pada: Abdul Karim Qunduz, al-Handasah al-Maliyyah al-Islamiyyah Baina an-Nazhariyyah wa ath-Tathbiq, (Beirut: Muassasah ar-Risalah, 2008), dan: Al-Qura Daghi, Buhuts fi Fiqh al-Bunuk al-Islamiyyah: Dirasah Fiqhiyyah Iqtishadiyyah, (Dar al-Basyair al-Islamiyyah, 2007)

Secara bahasa dzimmah adalah tanggungjawab, keamanan, dan jaminan. Sedangkan secara istilah, dzimmah adalah suatu sifat keadaan dimana dengannya seseorang menjadi mempunyai hak dan tanggungjawab. Menurut Ulama Hanafi: dzimmah adalah sifat keadaan yang timbul akibat hukum syara' yang melekat pada seseorang sehingga ia mempunyai hak dan kewajiban. Jadi, sifat keadaan tersebut adalah sebuah ruang simbolis (*wi'â' i'tibariy*) yang dianggap sebagai sebab untuk menjadikan orang tersebut punya hak dan kewajiban. Misalnya, Ahmad memberikan hutang sebanyak 1 juta rupiah pada Amin dalam tempo 1 tahun, maka uang satu juta rupiah tersebut berada dalam **dzimmah** Amin dimana Amin berhak menggunakan uang tersebut dan ia wajib mengembalikan uang tersebut setelah satu tahun pada Ahmad, meskipun harta yang menjadi kewajiban itu (hutang) sedang tidak dimilikinya lagi atau tidak di tempatnya karena sudah dibelanjakan.

Sebagian ulama menyatakan bahwa dzimmah bukanlah ruang simbolis (*wi'â' i'tibariy*), tapi zat atau diri orang itu sendiri. Misalnya jika dikatakan "harta itu berada pada dzimmah Ahmad" berarti "harta itu berada pada diri Ahmad" karena dalam secara bahasa dzimmah adalah perjanjian dan keamanan, sedangkan tempat perjanjian dan keamanan itu adalah pada diri manusia, lalu tempat dzimmah itu dinamakan dengan nama dzimmah itu sendiri.

Menyatakan dzimmah berarti menyatakan utang, karena utang adalah "yang sudah tetap dalam dzimmah atau dalam tanggungan". Dalam istilah fikih utang atau *dayin* adalah harta atau jasa yang diakui keberadaannya dalam tanggungan karena suatu sebab apapun. Seperti sebab hutang piutang, akad, ganti rugi perusakan barang orang lain, denda kejahatan, kewajiban jasa (*manfa'ah*), ataupun kewajiban zakat.

Hutang dikatakan sebagai "harta" karena pada masa yang akan datang (waktu pembayaran), ia akan kembali menjadi harta, meskipun saat sekarang harta yang dihutangi tersebut sudah habis oleh pemakai (*madin*). Oleh karena itu, para ulama menyatakan bahwa hutang (*dayin*) adalah *al-mitsliy*, karena pembayarannya dilakukan dengan barang semisal, tidak mungkin dengan asli materi barang ('ain) yang dihutangi.

Dalam undang-undang wadh'i modern, hutang adalah perbuatan yang wajib dilakukan seseorang, objek perbuatan tersebut dapat berupa hutang tertentu dalam dzimmah atau dalam tanggungan (sejalan dengan maksud ahli fiqh), dan juga termasuk 'ain atau zat barang berada di tempat seseorang yang dapat disaksikan secara nyata.<sup>11</sup>

Jika dihubungkan dengan jasa atau manfaah atau khadamat, maka khadamat yang terdapat dalam akad ijarah khadamat fi dzimmah berarti suatu jasa yang merupakan beban atau tanggungan suatu pihak terhadap pihak lain, dimana pada saat transaksi khadamat tersebut belum ada, namun sudah mempunyai kriteria tertentu. Dalam bahasa yang lebih jelas dapat dikatakan sebagai utang jasa atau utang manfaat, misalnya berupa suatu beban pekerjaan tertentu atau sekumpulan layanan tertentu (paket jasa).

#### **b. Pengertian Khadamat**

Khadamat merupakan istilah baru dalam fikih, karena ia dapat disamakan dengan "manfaah" atau "faidah" dalam akad ijarah. Jadi kata khadamat (*service*) adalah istilah ekonomi kontemporer yang diterapkan dalam produk Lembaga Keuangan Syariah.<sup>12</sup>

#### **c. Ketentuan Akad Ijarah**

Ijârah adalah salah satu cara mendapatkan penghasilan dari seorang pekerja atau buruh dan pemilik barang sewaan. Beda akad ijârah dengan akad lainnya: pada akad ijârah hanya terjadi pemindahan pemilikan (hak) manfaat, sedangkan pada al-bai' dan hibah terjadi pemindahan pemilikan zat barang itu sendiri; pekerjaan yang dilakukan pada akad ijârah sudah ditentukan atau diketahui, sedangkan pada akad mudhârabah syar'i dan ji'âlah belum tertentu secara sempurna.

Ijârah secara bahasa adalah sewa menyewa atau upah mengupah. Sedangkan secara istilah ilmu fiqh, ijarah adalah menjadikan suatu "manfa'ah"

---

<sup>11</sup> Az-Zuhaily, Wahbah, *al-Fiqh al-Islami wa Adilatuhu*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1989), jilid 4, hal. 432

<sup>12</sup> Ghatthas, Nabih, *Mu'jam Mushthalahat al-Iqtishad wa al-Mal*, (Lebanon: Maktabah Lubnan, 2000), hal. 496

(jasa) sebagai milik atau membeli manfa'ah dari barang ('ain) atau pekerjaan ('amal) manusia tertentu dengan imbalan ditentukan pula, baik imbalan tersebut berupa harta 'ain (barang), dayin (hutang), atau manfa'ah (jasa).

Secara definisi, akad ijarah adalah:

عَقْدٌ عَلَى مَنفَعَةٍ مَعْدُومَةٍ مِنْ عَيْنٍ مُعَيَّنَةٍ أَوْ فِي الذِّمَّةِ مُدَّةً مَعْدُومَةً أَوْ عَمَلٍ مَعْدُومٍ يَعْوَضُ مَعْلُومٍ

Suatu transaksi atas suatu manfaat yang dibolehkan secara hukum dan dapat diketahui dari suatu barang tertentu atau berupa barang utang pada suatu masa tertentu atau berupa pekerjaan tertentu dengan imbalan yang tertentu pula.

Ada juga ulama yang mendefinisikannya dengan : "menjadikan suatu manfa'ah (jasa) sebagai milik dengan imbalan", atau "Suatu transaksi atas manfaat-manfaat yang dibalas dengan imbalan", dan atau "Suatu transaksi pertukaran antara menjadikan suatu manfaat sebagai milik dengan imbalan tertentu."<sup>13</sup>

Obyek Ijârah terbagi tiga:

1. Ijârah terhadap manfaat dari barang (*Ijârah 'alâ al-manâfi' atau Ijârah A'yân*). Seperti menyewakan rumah, mobil, dan lainnya. Di sini imbalannya disebut "sewa atau ongkos" dalam bahasa Indonesia, sedangkan dalam istilah fiqh disebut dengan *ujrah*, dan dalam bahasa Inggris disebut *rent* atau *lease*.
2. Ijârah terhadap manfaat dari pekerjaan manusia (*Ijârah 'alâ al-a'mâl*). Seperti mengupah dokter memeriksa kesehatan; tukang jahit; tukang angkat barang. Di sini imbalannya dalam bahasa Indonesia disebut "upah" yang dalam istilah fiqh disebut dengan *ujrah*, namun dalam bahasa Inggris disebut dengan *wage*.
3. Ijârah terhadap perpaduan manfaat manusia dan barang (*Ijârah 'alâ al-manâfi' wa al-a'mâl*). Seperti mengupah seseorang atau lembaga membangun rumah sedang alat-alat tukang milik para pekerja atau lembaga tersebut; atau mengendarai angkutan umum dimana upah diberikan untuk sopir dan mobilnya.

<sup>13</sup> Al-Hidayah Syarh al-Marghinani, 3:186; Nihayah al-Muhtâj, 4:190; Hasyiyah ar-Raudh al-Murabba', Abdurrahman an-Najdi, 5:293; Ahmad bin Muhammad ash-Shâwi, *Bulghah al-Masâlik 'Ala Syarh ash-Shaghîr*, 2:263; Ad-Dusûqi, Hâsiyah ad-Dusûqi 'alâ asy-Syarh al-Kabîr, 4:2; dan Ibnu Qudâmah, *asy-Syarh al-Kabîr*, 6:423

Bila dimasukkan pendapat Ibnu al-Qayyim, maka ada obyek Ijârah keempat, yaitu: Ijârah bukan terhadap manfaat, tapi terhadap "barang" –'ain, yaitu hasil berkelanjutan dari suatu barang asal, namun zat barang asal tersebut tetap ada, seperti buah sebagai hasil dari penyewaan pohon.

Namun demikian, Ibnu al-Qayyim berpendapat bahwa semua barang atau materi ('ain) yang menimbulkan segala hasil yang bersifat selalu datang dan pergi (berkelanjutan) sedangkan barang atau materi ('ain) itu tetap utuh, maka ia dapat dijadikan sebagai obyek ijârah. Seperti seperti susu dan bulu hasil dari penyewaan hewan, atau buah-buahan hasil dari penyewaan pohon, atau air hasil dari penyewaan sumur. Maka sebuah pohon dapat di-ijârah-kan dalam masa tertentu agar penyewa mendapatkan buahnya dengan membayar sejumlah uang atau imbalan jasa sewa pohon, demikian juga halnya dengan sumur untuk memperoleh air dan hewan sewaan untuk memperoleh susu atau bulunya dengan syarat biaya pemeliharaan atas tanggungan penyewa, dan bila biaya pemeliharaan atas tanggungan pemilik, maka ia dinamakan dengan jual beli. Jadi Ibnu al-Qayyim menyamakan antara hasil ekonomi yang tidak dapat diraba (guna atau manfaat) dengan yang dapat diraba ('ain) melalui metode hukum qiyas karena maksud yang diinginkan tercapai dari akad ijârah, yaitu adanya hasil yang datang secara berkelanjutan, baik ia berupa barang ataupun manfaat, sedangkan asalnya tetap utuh. Maka hasil (buah) dari asal (pohon) merupakan perantara antara manfaat dan zat barang sewaan, dan menganalogikannya dengan manfaat lebih dekat dan lebih dominan, seperti manfaat dari penyewaan tanah, pekerjaan manusia, dan alat-alat perantara produksi.

#### **Rukun Ijarah dan Masalah Terkait**

Rukun ijarah ada empat yaitu:

1. pelaksana akad (âjir dan musta'jir),
2. shighat,
3. manfaat, dan
4. ujarah (sewa dan upah).<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Al-Kasani, Bada'i' ash-Shanai' fi Tartib asy-Syarai', (Beiru: Dar al-Kitab al-'Arabi, 1974), jilid.4., hal. 176.

Pelaksana akad terdiri dari *âjir* dan *musta'jir*. *Âjir* kadangkala disebut dengan *musta'jar*, yaitu pihak (orang atau lembaga) yang membeli manfaat atau jasa tertentu dengan imbalan tertentu, atau lembaga atau orang yang menyewa barang atau mengupah manusia. Jadi pihak *âjir* tidak mesti dalam bentuk orang tapi juga dapat berupa organisasi atau lembaga.

Jika jasa dibeli dari pekerja, maka pekerja itu disebut *ajîr*, yaitu orang yang bekerja dengan diupah. Namun sebutan *ajîr* dipakai pada dua pengertian:

1. Pihak (orang atau lembaga) yang dibeli manfaat atau jasa tertentu darinya dengan imbalan tertentu
2. Orang yang mengupahkan jasanya atau diupahkan oleh tuan atau atasannya secara terbuka

*Ajîr* terbagi dua: 1. *ajîr khâs* dan *ajîr 'âm* atau *ajîr musytarak (ajîr âm)*, yaitu: orang yang hanya bekerja untuk setiap orang yang memerlukan jasanya (*free lancer*) walaupun ia sedang bekerja dengan orang lain. Biasanya atas sebuah jasa berdasar keahlian, seperti dokter umum atau tukang celup. 2. *Ajîr khâs*, yaitu orang yang hanya bekerja untuk satu orang atau pihak, sedangkan ia tidak boleh bekerja untuk pihak lain (*employee*). Imbalan yang diterima *Ajîr Khâs* berdasarkan pada jasa apa saja yang ia lakukan dimana ia menyerahkan dirinya pada pengupah dalam waktu tertentu, baik ia bekerja ataupun tidak, seperti pengembala kambing.

Dalam fikih, juga terdapat istilah lain dalam akad ijarah, yaitu *kirâ'* yang secara bahasa berarti "penyewaan", seperti penyewaan tanah dan rumah (*rent of land or house*), namun pengertian *kirâ'* dalam istilah fiqh, sama dengan *ujrah* (upah, sewa) dan juga *ijârah*. Ulama Maliki membedakan antara *Ajr* dan *Kirâ'*, Sebagian ulama menyatakan bahwa kata *ijârah* bermaksud pada jasa manusia (pengupahan), sedangkan kata *Kirâ'* digunakan pada jasa selain manusia (penyewaan). Namun demikian, kadangkala kedua kata ini (*kirâ'* dan *ijârah*) tidak dibedakan.

Rukun ijarah yang keempat adalah *ujrah*, yang secara bahasa dapat disebut sewa, upah, dan balas jasa. Sedangkan dalam fiqh muamalat berarti: Ganti atau imbalan yang diserahkan oleh pihak pemakai jasa kepada pihak pemberi jasa sebagai balasan dari manfa'ah yang menjadi obyek akad. Di sini terlihat tidak ada

pembedaan antara upah (*wage, fee*) dengan sewa (*rent*) untuk pengertian ujrah.

Ujrah dalam akad Ijârah dapat berupa :

1. 'Ain (barang), seperti uang, makanan, pakaian, dan kendaraan.
2. Dayin (hutang), yaitu imbalan yang akan dibayarkan pada masa yang akan datang dalam tanggungan pemakai jasa.
3. Manfa'ah (jasa), seperti mendiami rumah dan memakai kendaraan.

Ujrah dalam akad Ijârah sama kedudukan dengan harga (*tsaman*) dalam akad jual beli, maka *segala sesuatu yang dapat dijadikan sebagai harga dalam jual beli, dapat dijadikan upah atau sewa*. Istilah sewa (*rent*) ataupun upah (*wage*) dalam bahasa Indonesia adalah *ujrah* dalam istilah fiqh mu'amalat.

Dalam masalah ini, Ulama Maliki membedakan antara ajr dan kira'. Ajr adalah imbalan terhadap pemakaian jasa manusia manusia (upah) dan jasa barang yang dapat dipindahkan selain kapal dan hewan, sedangkan kira' adalah imbalan terhadap pemakaian jasa selain manusia dan jasa barang tidak bergerak seperti rumah dan tanah, serta jasa barang yang dapat dipindahkan berupa kapal dan hewan. Di sini terlihat Ulama Maliki membedakan antara upah (*wage, fee*) dengan sewa (*rent*) sesuai dengan istilah bahasa Indonesia dan ekonomi kontemporer.

Rukun ijarah ketiga adalah manfaah. Manfa'h adalah faedah-faedah yang menjadi tujuan dari materi atau harta dengan cara dipakai untuk memenuhi keinginan manusia yang tidak mungkin disimpan bila terpisah dari sumbernya. Seperti faedah dari rumah adalah menghuninya, faedah dari mobil adalah mengendarainya, faedah dari pakaian adalah keadaan memakainya, faedah dari buruh adalah pekerjaannya. Manfa'ah itu sendiri tidak dapat disimpan, tapi ia dapat disimpan dengan cara menyimpan sumbernya, seperti manfaat dari mobil dapat disimpan dengan menyimpan mobil itu sendiri.

Dan tidak termasuk dalam kategori manfa'ah susu dan anak dari hewan, atau buah-buahan dari pohon, atau upah dari barang-barang yang disewakan, karena semua itu disebut dengan *Ghallah*. Akan tetapi, Ibnu al-Qayyim berpendapat bahwa pohon dapat disewa untuk mendapatkan buahnya; sumur dapat disewa untuk mendapatkan airnya; hewan ternak dapat disewa untuk mendapatkan susu atau bulunya, karena ia menyatakan bahwa hasil berkelanjutan

berupa barang ('ain) dari barang pokok tersebut tersebut sama dengan *manfa'ah*. Maka manfaat juga dapat berupa barang yang dapat disimpan.

Apakah manfa'ah termasuk harta? Ulama Hanafi menyatakan ia bukan harta tapi hanya milik (*milk*) karena ia sendiri tidak bisa disimpan, sedangkan mayoritas ulama menyatakan ia adalah harta qîmiy karena yang diinginkan manusia dari materi atau barang adalah manfaatnya, dan ia dapat disimpan dengan cara menyimpan sumber manfaat itu sendiri, yaitu materi atau barang, dimana kalaulah tidak karena menginginkan manfaat dari barang tersebut, tentu manusia tidak akan menginginkannya. Pendapat mayoritas ulama lebih kuat karena lebih adil dan sesuai dengan tujuan dan tradisi muamalat manusia, serta akibat hukumnya seperti akibat hukum *ghasb*, dan kondisi meninggalnya *mustajir* (penyewa). Ungkapan tedekat dari manfa'ah dalam istilah modern adalah jasa atau *service*.

## **2. Ijarah Khadamat Fi Adz-Dzimmah Dalam Aplikasi Kontemporer**

Ijarah khadamat fi adz-dzimmah sudah diaplikasikan oleh berbagai lembaga keuangan kontemporer, terutama di luar negeri. Di dalam negeri, produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah yang paling populer adalah Sukuk Khadamat yang diterbitkan oleh Kementerian Agama Republik Indonesia. Di luar negeri, diantara produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah yang paling populer adalah Sukuk Ijarah Intifa' Makkah untuk membiayai pembangunan Zam-zam Tomwer di Mekah, Saudi Arabia. Sedangkan dalam dunia perbankan, diaplikasikan Bank Islam Abu Dhabi dengan produk bernama "tirhal" untuk jasa perjalanan wisata.

### **b. Aplikasi: Sukuk Khadamât SDHI (Sukuk Dana Haji Indonesia) 1999**

Sejauh yang peneliti telusuri baru Indonesia yang sudah menerbitkan sukuk khadamât, sedangkan sektor perbankan syariah juga masih jarang yang menerbitkan pembiayaan ijarah maushûfah fi al-dzimmah. Sukuk khadamat Indonesia yaitu sukuk Sukuk SDHI (Sukuk Dana Haji Indonesia) yang terbit mulai terbit pada 7 Mei 2009. Bagaimanapun juga ini adalah sebuah pengenalan yang baik terhadap tipe baru sukuk.

Indonesia sudah menerbitkan sukuk khadamât sebanyak lebih dari tiga kali. Ketiga sukuk khadamât tersebut yaitu:

SUKUK IJARAH KHADAMĀT MAUSHŪFAH FĪ DZIMMAH INDONESIA			
1	Sukuk Dana Haji Seri SDHI 2010	Tenor	1 tahun
		Terbit	7 Mei 2009
		Jatuh Tempo	7 Mei 2010
		Nominal	Rp. 1,5 Triliun
		Akad	ijarah Alkhadamāt
2	Sukuk Dana Haji Seri SDHI 2010 B	Tenor	1 tahun
		Terbit	24 Juni 2009
		Jatuh Tempo	7 Mei 2010
		Nominal	Rp.850.000.000.000,-
		Akad	ijarah Alkhadamāt
3	Sukuk Dana Haji Seri SDHI 2010 C	Tenor	1 tahun
		Terbit	24 Juni 2009
		Jatuh Tempo	24 Juli 2010
		Nominal	Rp.336.000.000.000,-
		Akad	ijarah Alkhadamāt
		Frekwensi Return	per-Bulan (tanggal 24)
		Imbalan	7,89% per tahun (Tetap)
		Bentuk dan Jenis	Tanpa Warkat/Non-tradable
		Underlying Assets	Jasa (Services)
		Penerbit	SBSN Indonesia

Struktur dasar sukuk SDHI dapat diskenariokan seagai berikut, Depatemen Agama menjual jasa pelayanan haji (*hajj services*) kepada Pemerintah Republik Indonesia yang diwakili Kementrian Keuangan secara secara tangguh (misalnya Rp.600 milyar) selama 1 tahun, lalu Pemerintah RI kembali menjual sukuk SDHI tersebut kepada jasa pelayanan haji itu pada Depag secara tunai dengan harga lebih rendah (misalnya Rp.500 milyar). Dengan demikian, Pemerintah sudah mendapat uang tunai sejumlah Rp.500 milyar, namun ia mempunyai utang kepada Depag sejumlah Rp.600 milyar. Yang diinginkan Pemerintah adalah uang bukan jasa pelayanan haji, dan hal tersebut dilakukan antara dua pihak secara langsung. Skim tersebut juga dapat dilakukan terbalik, yaitu Pemerintah menjual jasa pelayanan haji pada Depag dengan harga 600 secara tangguh, lalu Pemerintah kembali membeli jasa pelayanan tersebut pada Depag dengan harga 500 secara tunai. Manfaat akan semakin banyak diperoleh Depag, yaitu ketika cicilan

Sekilas nampak bahwa sukuk SDHI, seperti sukuk ijārah biasa, tapi formatnya dapat terjatuh dalam jual beli ḥinah yang dilarang, dan bahkan lebih buruk dari jual beli ḥinah dan tawarruq, apalagi ia hanya dilaksanakan oleh dua pihak.

Adapun Sukuk Intifā` Makkah adalah sukuk intifā` yang dikombinasikan dengan transaksi BOT (*Build, Operate, and Transfer*), dan merupakan sebuah contoh pemberdayaan asset wakaf yang dikombinasikan dengan sukuk intifā` dan dinilai sebagai sebuah produk yang paling inovatif. Pada sukuk ini, hak manfaat (jasa) dijual dalam hak atas jasa untuk satu minggu mewakili satu lembar sukuk (*Sale of usufruct rights as weekly time shares*).<sup>15</sup> Kontrak BOT dilakukan selama 28 tahun antara Badan Wakaf Mekah<sup>16</sup> dengan BGC (Binladin Group of Companies), lalu BGC menjual hak manfaat ZZT (Proyek Zam Zam Tower) kepada Munshaat Real Estate Projects Co<sup>17</sup> dalam jangka waktu 24 tahun, lalu Munshaat membaginya (masa 24 tahun) menjadi hak manfaat perminggu dalam bentuk sukuk intifā` sebagai sebuah instrument keuangan yang dapat diperjualbelikan (*negotiable instrument*) selama manfaatnya ia belum mulai digunakan. Sedangkan nilai dana yang diangkat dari sukuk ini berjumlah USD390 milyar, dana tersebut digunakan untuk membangun ZZT. Setelah masa ijârah selesai (28 tahun), BGC akan menyerahkan ZZT kepada Badan Wakaf Mekah.<sup>18</sup>

Setelah menelusuri fatwa yang diterbitkan Majma' al-Fiqh al-Islâmi OKI dan Fatwa Dewan Syariah AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Institutions) Bahrain, penulis menemukan bahwa jasa khadamat maushûfah fi dzimmah benar-benar diperlakukan persis sama dengan barang, maka ia dapat diperjualbelikan seperti aset ijarah milkiyah 'ain. Jika diperhatikan dengan seksama dari fatwa kedua lembaga tersebut hanya satu fatwa yang menjelaskan secara jelas tentang aturan jual beli khadamat maushûfah fi dzimmah, yaitu Standar Syariah AAOIFI No.9 tentang al-Ijarah wa al-Ijarah al-

---

<sup>15</sup> Ali Arsalan Tariq, *Managing Financial Risks of Sukuk Structures*, hal. 30

<sup>16</sup> King Abdul Aziz Waqf Project Makkah al-Mukarramah

<sup>17</sup> Munshaat Real Estate Projects Co, sebuah perusahaan real estate yang didirikan di Kuwait tahun 2003, adalah pembangun dari Proyek Zam Zam Tower (ZZT) Complex.

<sup>18</sup> Munawar Iqbal dan Thariqullah Khan, *Public Financing Expenditure: An Islamic Perspective*, Occasional Paper IRTI, (Jeddah: IRTI IDB, 2004), hal. 63-65

Mutahiyah bi at-Tamlik<sup>19</sup>. Secara ringkas terkait dengan jual beli khadamat maushûfah fi dzimmah ini berbunyi:

1. Sebagai ilustrasi dalam menjelaskan hukum jual beli khadamat maushûfah fi dzimmah ini, A adalah pemilik khadamat pertama sedang B adalah pembeli khadamat dari A.
2. Jika akad jual beli khadamat maushûfah fi dzimmah sudah terjadi, maka pemilik jasa kedua (B) boleh menjual jasa khadamat maushûfah fi dzimmah tersebut dengan ketentuan:
  - a. Jika dijual pada pihak ketiga, maka jasa khadamat maushûfah fi dzimmah itu harus dijual dengan harga pasar oleh investor, maka B boleh menjualnya dengan harga lebih tinggi, sesuai harga pasar.
  - b. Jika dijual pada pihak penjual pertama (A), maka harga harus dibayarkan secara tunai, tidak boleh secara tangguh. Jual beli demikian (menjual kembali pada penjualnya) tidak boleh jika mengakibatkan jual beli 'inah yang terlarang, yaitu dengan cara: 1) terdapat perubahan pada harga, atau 2) terdapat perubahan pada tempo pembayaran. Misalnya, sebagai ilustrasi A pemilik khadamat pertama sedang B adalah pembeli khadamat dari A, 1) ijarah pertama dilakukan dengan 100 dinar secara tunai, lalu B kembali menjual khadamat tersebut pada A dengan harga 110 dinar secara tangguh, atau 2) ijarah pertama dilakukan dengan 110 dinar secara tangguh, lalu B kembali menjual khadamat tersebut pada A dengan harga 100 dinar secara tunai. 3) harga pada kedua ijarah khadamat tersebut dilakukan dengan jumlah yang sama, misalnya 110 dinar, akan tetapi masa tempo pembayaran keduanya berbeda, misalnya ijarah pertama secara tunai sedang ijarah kedua secara tangguh, atau ijarah pertama dibayar setelah satu bulan sedang ijarah kedua dibayar setelah dua bulan. (Fatwa Bagian 5/2)
3. Ijarah khadamat maushûfah fi dzimmah harus terjadi pada jasa yang mempunyai karakteristik terstandar,<sup>20</sup> meskipun jasa maushufah fi

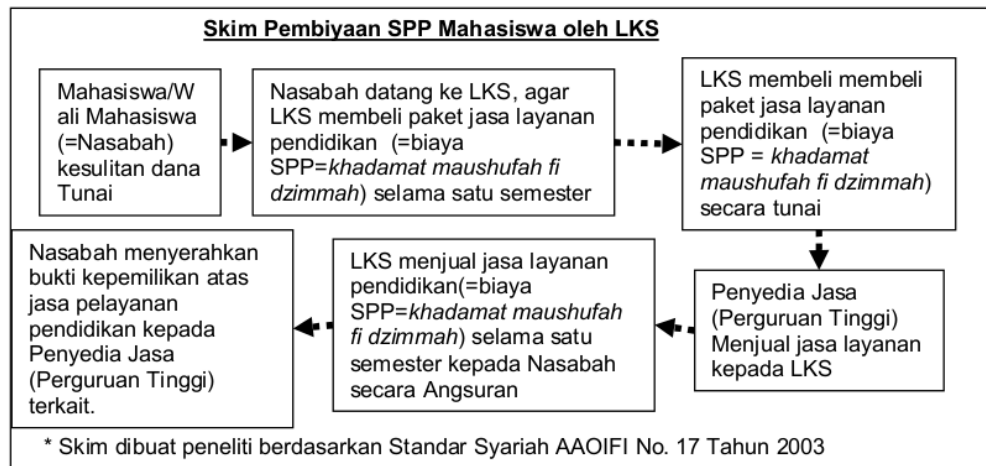
---

<sup>19</sup> Tuntutan Syariah terhadap Berbagai Bentuk Investasi dan Pembiayaan, Standar Syariah No.2

dzimmah itu belum dimiliki oleh penjual jasa, sedang kedua pihak sepakat untuk menyerahkan jasa tersebut pada waktu yang ditentukan, dan harus diperhatikan bahwa pihak penyedia jasa memungkinkan untuk memiliki atau membuat jasa tersebut, dan tidak disyaratkan pembayaran secara tunai selama akad tidak dilaksanakan dengan akad salam atau salaf. Dan jika penyedia jasa menyerahkan jasa tidak sesuai dengan kriteria jasa yang diperjanjikan maka penyewa menolak atau menuntut jasa yang memenuhi kriteria. (Fatwa Bagian 5/3)

Berhubungan dengan jasa pelayanan pendidikan, seperti yang disediakan oleh Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar

Skim Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah pada LKS dapat digambarkan sebagai berikut:



### 3. Teori Pemasaran

Sesuai pernyataan Irving Fisher, saat memasuki pasar, penjual (produsen dalam hal ini LKS) dan pembeli (konsumen, dalam hal ini pihak calon nasabah LKS) maupun agen ekonomi ingin meningkatkan utilitas bagi mereka.<sup>21</sup> Produsen

<sup>20</sup> Misalnya, mendapat pelayanan pesawat dari Jakarta ke Jeddah dengan Pesawat Garuda kelas II, makan tiga kali sehari, dan lain-lain.

<sup>21</sup> Zaenel Arifin, Teori Keuangan dan Pasar Modal, (Jogjakarta: Ekonisia, 2005), hal. 5

ingin mendapatkan berbagai manfaat dan kemudahan pada pasar, demikian juga halnya dengan konsumen.<sup>22</sup>

Investasi adalah mempercayakan sumber daya yang memiliki harapan realisasi manfaat yang diharapkan memberikan hasil lebih baik pada masa yang akan datang.<sup>23</sup> Keputusan berinvestasi memerlukan informasi-informasi dan usaha menilai informasi yang berguna bagi layak atau tidak layaknya usaha yang akan dijalankan. Informasi berasal dari penelitian yang dilakukan sedangkan usaha menilai atau melakukan pertimbangan terhadap informasi disebut peramalan bisnis (*business forecasting*).

Sedangkan studi kelayakan adalah analisa yang dilaksanakan untuk mengetahui apakah usaha yang akan dijalankan dapat berhasil atau tidak.<sup>24</sup> Banyak aspek yang diteliti pada studi kelayakan utamanya aspek pemasaran, keuangan, teknis, hukum, dan dampak sosial.

Salah dalam mengambil keputusan bisnis sering disebabkan oleh tidak tersedianya "informasi terbaik" terhadap produk dan konsumen. Melalui informasi akan dapat direncanakan kegiatan bisnis yang lebih baik dan lengkap karena potensi pasar sudah dapat dipetakan.

Secara teori pemasaran, sebelum suatu produk diluncurkan, pebisnis harus memperhatikan beberapa hal yang akan menunjang kesuksesan produk tersebut. Suatu hal yang dapat membantu pebisnis dalam menilai peluang pasar adalah informasi. Informasi yang lengkap dan akurat dapat membantu dalam pengambilan keputusan, adalah :

- a) menemukan pasar yang menguntungkan.
- b) memilih produk atau jasa yang dapat dijual.
- c) menentukan perubahan dalam perilaku konsumen.
- d) meningkatkan teknik-teknik pemasaran.
- e) merencanakan sasaran yang realistik.

---

<sup>22</sup> Secara lebih detil, dapat dilihat pada: Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), h. 177-178, dan: Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: LPFE UI, 2001), hal. 249

<sup>23</sup>Harold Bierman Jr. and Seymour Smidt, *The Capital Budgeting Decision*, (New York: Macmillan Publishing Co., 1975), hal. 89

<sup>24</sup> *Stephen A. Pyhrr dan James R. Cooper, Real Estate Investment; Strategy, Analysis, Decisions*, (New York: John Wiley & Sons, 1989), hal. 30

f) meramalkan untuk masa yang akan datang.<sup>25</sup>

Melalui informasi dan analisa pasar akan dapat diperkirakan secara lebih meyakinkan kebutuhan potensial pasar termasuk target, segmentasi tipe, segmentasi jenis, dan segmentasi tradisi pasar.<sup>26</sup> Selanjutnya keputusan akan lebih realistis dan risiko usaha dapat diminimalisir karena risiko tersebut sudah dipertimbangkan dan disurvei secara langsung ataupun tidak langsung.

#### 4. Teori Peramalan Pasar

Terdapat dua metode penelitian dalam rangka meramal prospek bisnis, yaitu metode penelitian kualitatif dan peramalan melalui penelitian kuantitatif.<sup>27</sup> Terdapat empat metode peramalan populer, yaitu:

1. Metode Riset Pasar, yaitu dengan cara mengumpulkan dan menganalisa fakta secara sistematis pada bidang yang berhubungan dengan pemasaran. Salah satu teknik utama adalah survey pasar yang akan memberikan informasi mengenai selera yang diharapkan konsumen, dimana informasi tersenut diperoleh dengan cara kuesioner.
2. Metode Delphi, yaitu cara sistematis untuk mendapatkan keputusan bersama dari suatu grup yang terdiri dari para ahli dan berasal dari disiplin yang berbeda.
3. Metode Kelompok Terstruktur, yaitu dengan melibatkan orang-orang yang berpengalaman dalam berbagai bidang. Analogi Historis, yaitu berdasarkan pada data masa lalu dari produk-produk yang dapat disamakan secara analogi.

Dalam penelitian, ini peneliti menggunakan metode riset pasar karena menyentuh telusuran terhadap minat nasabah (segmentasi pasar sudah tertentu) sehingga manfaat hasil penelitian dapat dirasakan oleh semua pihak.

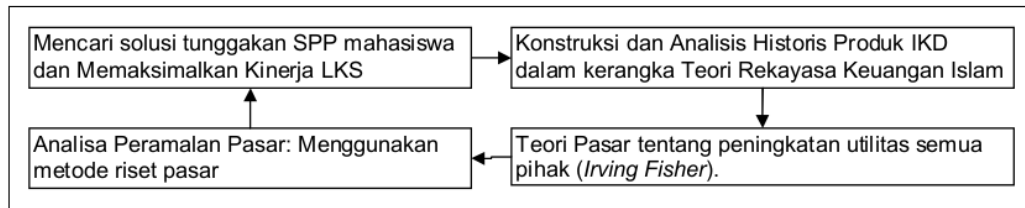
---

<sup>25</sup> Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar Dan Menengah Departemen Pendidikan Nasional Bekerjasama dengan Lembaga Penelitian Universitas Pendidikan Indonesia, *Modul Kewirausahaan SMK: Menganalisis Potensi Pasar*, 2004, hal. 10.

<sup>26</sup> Suryana, *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), hal. 145

<sup>27</sup> Spyros Makridakis and Steven Wheelwright, *Forecasting Methods for Management*, (New York: John Wiley & Sons, 1989), hal. 26-28

Secara lebih jelas kerangka penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



### BAB III METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, sedangkan data-data kuantitatif serta analisa statistik sederhana yang didapatkan dari lapangan digunakan dalam menghasilkan suatu ramalan yang lebih kuat. Dilihat dari segi ranah dan obyek kajian, penelitian ini mengkombinasikan antara kajian putaka (*library research*) dan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif-analisis. Jadi, penelitian ini dimulai dari penyusunan konsep pembiayaan syariah yang khusus berhubungan dengan ijarah khadamat fi dzimmah, lalu dilanjutkan dengan kajian teori pendukung dalam melaksanakan penelitian yang berguna sebagai pemandu dalam menjawab masalah yaitu tentang teori pasar. Terakhir dilakukan usaha atau analisa lapangan apakah konsep tersebut dapat berjalan dengan baik pada lokasi yang menjadi obyek penelitian.

Dari sisi klasifikasi bidang bahasan, penelitian ini adalah penelitian keagamaan-ekonomi dan lebih tepatnya, kajian fiqh mu'amalat (hukum ekonomi Islam) dalam mekanisme atau produk ekonomi kontemporer yang dikombinasikan dengan analisa peramalan bisnis (*business forecasting*) dengan metode survei pasar.<sup>28</sup>

Menurut Spyros Makridakis and Steven *Wheelwright* terdapat dua cara dalam melaksanakan peramalan bisnis, yaitu peramalan melalui penelitian kualitatif dan peramalan melalui penelitian kuantitatif.<sup>29</sup> Peramalan kualitatif utamanya digunakan bila tidak ada atau sedikit data masa lalu tersedia. Dalam metode ini, pendapat pakar dan prediksi mereka dijadikan dasar untuk menetapkan permintaan yang akan datang. Berhubung penelitian ini terkait dengan peramalan terhadap prospek suatu produk baru yang akan diluncurkan,

---

<sup>28</sup> Tentang metode survei pasar untuk peramalan bisnis dapat dilihat pada: Sugiarto, *Metode Statistika Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006), hal. 2, dan: Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis: Panduan Bagi Praktisi dan Akademisi*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003), hal. 16 dan 92

<sup>29</sup> *Spyros Makridakis and Steven Wheelwright, Forecasting Methods for Management*, (New York: John Wiley & Sons, 1989), hal. 26-28

sehingga tidak terdapat data masa lalu yang dapat dijadikan sebagai acuan prediksi maka metode kualitatif lebih tepat untuk dilaksanakan.

Hasil peramalan kualitatif tergantung pada intuisi, judgment atau pendapat, pengetahuan, dan pengalaman peneliti. Biasanya peramalan secara kualitatif didasarkan atas penyelidikan 4 hal sebagaimana yang sudah disinggung pada bagian kerangka teori.<sup>30</sup> Maka dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah dengan cara melakukan survei terhadap niat pembeli. Survei terhadap niat pembeli penting untuk dilaksanakan karena terkait langsung dengan pemasaran produk yang akan ditawarkan. Maka, survei ini akan sangat bermanfaat jika pembeli telah merumuskan dengan jelas niat akan melaksanakan dan menyatakannya pada pewawancara. Survei niat pembeli adalah bagian dari **riset pasar**. Metode riset pasar **mengumpulkan dan menganalisa fakta secara sistematis pada bidang yang berhubungan dengan pemasaran**. Sedangkan **salah satu teknik utama adalah survey pasar yang akan memberikan informasi mengenai selera yang diharapkan konsumen, dimana informasi tersenut diperoleh dengan cara kuesioner** dan jika tidak memungkinkan dilakukan wawancara mendalam (*depth interview*).<sup>31</sup>

Segmen pasar pada penelitian ini sudah jelas sehingga tidak perlu dipetakan secara pengelompokan (*targeting*). Maka, obyek dari penelitian ini adalah calon nasabah Lembaga Keuangan Syariah di Batusangkar yang secara khusus yaitu pihak-pihak yang membiayai SPP mahasiswa STAIN Batusangkar, yaitu para wali mahasiswa, orang tua mahasiswa, pihak donatur, mahasiswa yang sudah bekerja dan membiayai kuliah mereka secara mandiri, ataupun mahasiswa yang berperan aktif dalam ekonomi rumah tangga. Dari pertanyaan pada segmen pasar, maka akan didapat data yang obyektif dari sisi peramalan.

Data yang sudah dikumpulkan melalui kuesioner ataupun wawancara dibuat tabulasi data, sehingga dimiliki pola data yang jelas sehingga memudahkan untuk melakukan peramalan melalui metode peramalan yang ada.

---

<sup>30</sup> Spyros Makridakis and Steven Wheelwright, *Forecasting Methods for Management*, (New York: John Wiley & Sons, 1989), hal. 267

<sup>31</sup> Yolanda M. Siagian, *Aplikasi Supply Chain Management*, (Jakarta: Grasindo, 2007), hal. 135

Jumlah responden yang diambil adalah 100 responden. Penentuan responden dilakukan secara acak sederhana (*simple random sampling*) dengan pertimbangan bahwa setiap calon responden memiliki peluang yang sama untuk terpilih menjadi responden. Maka, meskipun penelitian kualitatif tidak begitu mempertimbangkan prinsip keterwakilan populasi, namun penelitian ini mempertimbangkan jumlah sample dengan pertimbangan pragmatis.

Tahap pelaksanaan pengisian kuesioner dan wawancara dilakukan dengan cara menjelaskan hakikat skim ijarah khadamat fi dzimmah yang akan diproduksi oleh LKS, lalu dalam wawancara ditanyakan secara langsung niat mereka terhadap produk ini. Berbagai segi analisa risiko keuangan juga ditanyakan seperti adanya penerapan jaminan dan akibat terjadi wanprestasi atau kelalaian nasabah.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis teknik kualitatif. Analisis kualitatif dapat digolongkan ke dalam metode deskriptif yang penerapannya bersifat menuturkan, memaparkan, menganalisis dan menafsirkan, dengan ungkapan mengumpulkan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.<sup>32</sup> Data disusun dan diklasifikasikan dari lapangan kemudian diinterpretasikan dan dianalisis sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan kerangka berpikir induktif. Analisis induktif dilakukan dengan menelaah terhadap fakta khusus, peristiwa yang konkrit, kemudian dari fakta-fakta itu dibalik generalisasi yang mempunyai sifat umum.

Secara operasional tehnik analisis terhadap hasil survey dilakukan sebagai berikut:

1. Membaca data berulang kali untuk memahami fenomena yang ada
2. menuliskan tema-tema yang muncul dalam kuesioner menunjukkan esensi data.
3. mengelompokkan tema tersebut ke dalam kelompok-kelompok tertentu untuk kemudian dianalisis.

---

<sup>32</sup> A. Michael Huberman dan Matthew B. Milies, *Data Management and Analysis Methods*, (Amerika: New York Press, 1984), hal. 429.

Data kuantitatif juga akan dianalisis dengan menggunakan metode analisis statistik sederhana seperti mean, median, modus, ataupun persen, lalu disajikan dalam bentuk grafik sehingga terlihat tingkat minat calon nasabah.

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan landasan teori aplikasi produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah, maka peneliti telah menyusun instrumen penelitian berdasarkan aspek-aspek pelaksanaan secara hukum ekonomi Islam, agar pertanyaan sejalan dengan skim yang berlaku pada penelitian ini. Adapun dari analisa pasar, peneliti menyusun instrumen berdasarkan aspek-aspek yang terkait dengan pasar seperti tingkat margin dan kualitas layanan yang diharapkan.<sup>33</sup>

Dari semua kuesioner yang diserahkan kepada 120 responden, hanya 25 responden yang mengembalikan lembaran kuesioner, namun berdasarkan pertimbangan kesamaan kepentingan dari semua responden, maka peneliti menganggap cukup jumlah responden yang didapatkan.

Adapun jawaban dari keseluruhan responden, dapat dilihat pada tabel berikut (lihat disebelah):

- 
- 
- 

### A. Tingkat Persetujuan Responden Terhadap Produk Ijarah Khadamat Fi Dzimmah

Dari hasil kuesioner tentang tingkat persetujuan responden terhadap produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah, sekaligus tingkat daya tarik calon nasabah untuk membelinya, dapat dilihat pada tabel berikut:

5	orang	sangat tertarik	20.83%	75.00%
10	orang	tertarik	41.67%	
3	orang	cukup tertarik	12.50%	
6	orang	kurang tertarik	25.00%	25.00%
0	orang	sangat tidak tertarik	0.00%	

---

<sup>33</sup> Contoh instrumen atau kuesioner dari penelitian ini dapat dilihat pada lampiran Laporan Penelitian ini.

24		1.00
----	--	------

Dari tabel tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa 75% calon nasabah potensial tertarik untuk mengadopsi produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah dari Lembaga Keuangan Syariah. Sedangkan 25% kurang tertarik untuk mengadopsinya.

Hal demikian berarti bahwa produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah berpotensi *cukup besar* untuk diterapkan pada Lembaga Keuangan Syariah.

#### **B. Alasan tidak tertarik dengan produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah**

Alasan calon nasabah tidak tertarik dengan produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah, peneliti susun berdasarkan beberapa aspek berikut, yaitu

- 1) harga yang ditawarkan Lembaga Keuangan Syariah lebih mahal
- 2) produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah masih diragukan nasabah tentang kesuciannya dengan prinsip-prinsip syariah
- 3) prosedur atau layanan yang sulit atau cenderung tidak mudah, cepat, dan praktis.
- 4) Nasabah mempunyai alternatif lain untuk mendapatkan dana pada selain Lembaga Keuangan, baik syariah ataupun konvensional.

Jawaban responden dapat dilihat dari tabel berikut:

0	orang	margin	0.00%
0	orang	kesyariahaan	0.00%
4	orang	prosedur	57.14%
3	orang	alternatif lain	42.86%
7			1.00

Dari jawaban responden dapat ditarik kesimpulan bahwa masalah prosedur dan layanan yang tidak mudah, tidak cepat, dan praktis menjadi kendala terbesar bagi calon nasabah untuk berminat membeli produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah. Sedangkan aspek tingkat margin dan kesesuaian syariah tidak mereka

permasalahkan. 42% calon nasabah mempunyai alternatif lain dalam hal membiyai masalah pembayaran SPP selain ke Lembaga Keuangan.

Hal demikian berarti bahwa Lembaga Keuangan Syariah harus menawarkan produk dengan mengedepankan layanan prima yang memberikan kemudahan layanan pada calon nasabah.

### C. Aspek Utilitas Ekonomi dan Tingkat Kesetiaan Pada Lembaga Keuangan Syariah

Pada bagian pertanyaan tentang aspek utilitas ekonomi dan tingkat kesetiaan pada lembaga keuangan syariah, pertanyaan diarahkan apakah calon nasabah lebih mementingkan aspek utilitas ekonomi atau pada tingkat kesetiaan pada lembaga keuangan syariah? Jawaban responden dapat dilihat pada tabel berikut:

4	orang	kesetiaan LKS	22.22%
4	orang	ekonomi penting	22.22%
1	orang	kesetiaan LKS	5.56%
9	orang	ekonomi penting	50.00%
	orang		0.00%
18			1.00
Calon Nasabah yang setia pada LKS			27.78%
Aspek Ekonomi lebih penting			72.22%

Dari jawaban responden terlihat bahwa mayoritas nasabah lebih mementingkan aspek utilitas ekonomi dari pada masalah kesetiaan pada Lembaga Keuangan Syariah. Dan dapat juga dibaca bahwa 2 banding 5 nasabah lebih mementingkan aspek kemanfaatan ekonomi dari pada aspek kesetiaan pada Lembaga Keuangan Syariah.

Hal demikian berarti bahwa semestinya Lembaga Keuangan Syariah memberikan produk yang lebih memberikan kemanfaatan lebih kepada nasabah dari pada yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Konvensional.

Namun pada pertanyaan tentang tingkat margin pada No. D. 6,

1	orang	sangat setuju	5.26%	68.42%
---	-------	---------------	-------	--------

9	orang	setuju	47.37%	31.58%
3	orang	cukup setuju	15.79%	
4	orang	kurang setuju	21.05%	
2	orang	sangat tidak setuju	10.53%	
19			1.00	

terlihat bahwa nasabah tetap setia pada Lembaga Keuangan Syariah meski margin yang ditawarkan lebih tinggi. Dan jika digabungkan kedua kelompok jawaban tersebut (96%/103%) dapat disimpulkan bahwa aspek ekonomi masih lebih dipentingkan, yaitu berbanding 38 berbanding 41, yang berarti bahwa dari 79 nasabah, maka 38 nasabah akan tetap setia pada Lembaga Keuangan Syariah meskipun margin pada Lembaga Keuangan konvensional lebih tinggi. Sedangkan 41 calon nasabah akan lebih mementingkan harga termurah, yaitu jika tingkat bunga lebih rendah dari margin Lembaga Keuangan Syariah, maka mereka akan mengadopsi produk sejenis dari Lembaga Keuangan Konvensional.

### C. Aspek Tingkat Margin yang Diharapkan

Aspek margin atau laba yang akan diambil oleh Lembaga Keuangan Syariah dari jumlah nominal pembelian jasa pokok merupakan aspek dominan oleh nasabah dalam menentukan pilihannya.

Dalam teori ekonomi Islam, hendaknya nasabah tidak memandang sisi berapa margin yang ditawarkan, tapi seberapa besar manfaat (utilitas) yang akan ia dapatkan dari suatu produk barang atau jasa yang ia peroleh. Lembaga Keuangan Syariah dapat saja menerapkan margin yang tidak sama antara sesama nasabah karena sebagaimana barang, pada jasa juga dapat dilakukan tawar menawar pada tempat, waktu, ataupun kondisi yang berbeda.

Dari aspek tingkat margin yang diharapkan calon nasabah potensial dari produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah ini, sudah dapat dipastikan nasabah akan memilih tingkat margin terendah, namun jika Lembaga Keuangan Syariah sudah

menetapkan suatu margin tertentu apakah mereka akan tetap membeli produk yang ditawarkan.

Jawaban responden terhadap aspek margin dapat dilihat pada tabel berikut:

Margin 5% s/d 10%	3	orang	sangat setuju	16.67%	88.89%
	8	orang	setuju	44.44%	
	5	orang	cukup setuju	27.78%	
	2	orang	kurang setuju	11.11%	11.11%
	0	orang	sangat tidak setuju	0.00%	
	18				1.00

Margin 10% s/d 15%	2	orang	sangat setuju	11.11%	33.33%
	1	orang	setuju	5.56%	
	3	orang	cukup setuju	16.67%	
	12	orang	kurang setuju	66.67%	66.67%
	0	orang	sangat tidak setuju	0.00%	
	18				1.00

Margin 15% s/d 20%	3	orang	sangat setuju	16.67%	33.33%
	0	orang	setuju	0.00%	
	3	orang	cukup setuju	16.67%	66.67%
	7	orang	kurang setuju	38.89%	
	5	orang	sangat tidak setuju	27.78%	
	18				

Margin 20% s/d 25%	0	orang	sangat setuju	0.00%	16.67%
	3	orang	setuju	16.67%	
	0	orang	cukup setuju	0.00%	
	8	orang	kurang setuju	44.44%	83.33%
	7	orang	sangat tidak setuju	38.89%	
	18				1.00

Dari tabel tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa tingkat margin yang paling disukai nasabah adalah antara 5% sampai dengan 10%, yaitu sejumlah 88,9% responden. Ini berarti bahwa terdapat 11,11% calon nasabah yang masih menginginkan tingkat margin dibawah 5%.

Dari tabel tersebut juga dapat disimpulkan bahwa meskipun Lembaga Keuangan Syariah keuangan syariah menerapkan margin di atas 20%, maka masih terdapat 16% calon nasabah potensial yang menyetujuinya.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyimpulkan beberapa kesimpulan berikut:

#### **A. Kesimpulan**

1. Dari segi teori hukum ekonomi Islam, produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah, lebih baik daripada sukuk khadamat yang diterbitkan oleh Kementerian Agama RI, karena pada produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah, benar-benar terdapat pihak ketiga yang menggunakan jasa ril dari hasil jual beli jasa fi dzimmah.
2. Produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah oleh Lembaga Keuangan Syariah berpotensi untuk diterbitkan oleh Lembaga Keuangan Syariah di Kabupaten Tanah guna mengatasi masalah pembiayaan SPP mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
3. Alasan calon nasabah potensial yang tidak berminat membeli produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah utamanya disebabkan oleh masalah prosedur dan layanan yang dianggap tidak mudah, tidak cepat, dan praktis. Sedangkan aspek tingkat margin dan kesesuaian syariah tidak mereka permasalahan. 42% calon nasabah mempunyai alternatif lain dalam hal membiayai masalah pembayaran SPP selain ke Lembaga Keuangan.
4. Calon Nasabah potensial lebih mementingkan aspek utilitas ekonomi dari pada masalah kesetiaan pada Lembaga Keuangan Syariah.
5. Dari segi margin yang ditawarkan, terlihat margin dapat dilakukan fleksibel.
6. Kendala yang akan dihadapi oleh Lembaga Keuangan Syariah dalam penerapan produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah adalah belum adanya fatwa yang pasti dari lembaga fatwa Indonesia tentang pelaksanaan akad ijarah khadamat fi adz-dzimmah. Sedangkan dari segi aplikasi praktis, tingkat margin dan kualitas layanan yang mudah akan menjadi kendala utama.

## **B. Saran**

1. Lembaga Keuangan Syariah di Batusangkar dapat mempertimbangkan lebih lanjut bagi penerbitan produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah guna membiayai SPP mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
2. Lembaga Keuangan Syariah hendaklah menawarkan produk dengan mengedepankan layanan prima yang memberikan kemudahan layanan pada calon nasabah.
3. Dewan Penasehat Syariah hendaklah mengkaji lebih dalam tentang produk ijarah khadamat fi adz-dzimmah.
4. Lembaga Keuangan Syariah memberikan produk yang lebih memberikan kemanfaatan lebih kepada nasabah dari pada yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Konvensional.

#### SUMBER BACAAN/REFERENSI:

- A. Michael Huberman dan Matthew B. Milles. *Data Management and Analysis Methods*. Amerika: New York Press. 1984
- AAOIFI, Standar Syariah AAOIFI No. 17 tentang sukuk ijarah khadamat dan  
◌ Standar Syariah AAOIFI No.9 tentang al-Ijârah wa al-Ijârah al-Mutahiyah bi al-Tamlik.
- Abdul Karim Qunduz. *al-Handasah al-Maliyyah al-Islamiyyah Baina an-Nazhariyyah wa ath-Tathbiq*. Beirut: Muassasah ar-Risalah. 2008
- Al-Qura Daghi. *Buhuts fi Fiqh al-Bunuk al-Islamiyyah: Dirasah Fiqhiyyah Iqtishadiyyah*. Dar al-Basyair al-Islamiyyah. 2007
- Daghi, Ali Muhyiddin al-Qura. *Al-Ijarah 'ala Manafi al-Asykhah: Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah fi al-Fiqh al-Islamiy wa Qanun al-'Amal* (68 halaman). Makalah pada Konferensi Majelis Ulama Eropa ke-18 Juni tahun 2008 di Paris.
- Dermawan Wibisono. *Riset Bisnis: Panduan Bagi Praktisi dan Akademisi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2003
- Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar Dan Menengah Departemen Pendidikan Nasional Bekerjasama dengan Lembaga Penelitian Universitas Pendidikan Indonesia. *Modul Kewirausahaan SMK: Menganalisis Potensi Pasar*. 2004
- Fatwa atau Standar Syariah AAOIFI Bahrain ttg ijarah fi dzimmah No. 17 dan No. 19
- Fatwa-fatwa Majma` al-Fiqh al-Islâmiy tentang Ijarah.
- Harold Bierman Jr. and Seymour Smidt. *The Capital Budgeting Decision*. New York: Macmillan Publishing Co.. 1975
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2001
- Koran al-Riyadh, 24 Juni 2004, artikel: Shukuk al-'Intifa' wa Tathwir al-Adawat al-'Iqari.
- Makridakis. S., Wheelwright, S.C., dan McGee, V.E.. *Metode dan Aplikasi Peramalan [Forecasting: Methods and Applications]*. Jakarta : Bina Rupa Aksara. 1999. Jilid 1 Edisi Kedua. Terjemahan Ir. Hari Suminto.

- Nasshar. Ahmad Muhammad Mahmud (Direktur Pusat Monitor Keuangan Islam. Bahrain). Makalah: *Dhawâabit al-Ijâarah al-Maushûfah fi al-dzimmah*. Seminar Perbankan Islam di Jeddah oleh Al-Baraka Group, pada Jeddah, Hotel Hilton, 5-6 Ramadhan 1430 H.
- Philip Kotler and Gary Armstrong. *Principles of Marketing*. Prentice-Hall. Inc.: 1988. edisi 3
- Spyros Makridakis and Steven Wheelwright. *Forecasting Methods for Management*. New York: John Wiley & Sons. 1989
- Stephen A. Pyhrr dan James R. Cooper. *Real Estate Investment; Strategy, Analysis, Decisions*, New York: John Wiley & Sons. 1989
- Sugiarto. *Metode Statistika Untuk Bisnis Dan Ekonomi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2006
- Suryana. *Kewirausahaan : Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat. 2003
- Tariq, Ali Arsalan. *Managing Financial Risks of Sukuk Structures*. Tesis Masters of Science. United Kingdom: Loughborough University. 2004
- Yolanda M. Siagian. *Aplikasi Supply Chain Management*. Jakarta: Grasindo. 2007
- Zaenel Arifin. *Teori Keuangan dan Pasar Modal*. Jogjakarta: Ekonisia. 2005

## **LAMPIRAN 1: Bahan Lampiran Kuesioner**

### **PENJELASAN PENELITIAN**

**JUDUL** : Peluang Produk Ijarah Khadamat Fi Dzimmah (**selanjutnya disebut "IKD"**) Untuk Mengatasi Tunggakan SPP Mahasiswa STAIN Batusangkar (Suatu Studi Peramalan Prospek Produk Baru Melalui Riset Pasar)

**PENELITI** : Dr. Alimin, Lc., M.Ag.

**PRODUK IKD PADA LKS:** adalah "jual beli jasa", disini STAIN Batusangkar sebagai penyedia jasa layanan pendidikan menjual "paket jasa layanan pendidikan selama satu semester" (BIAYA SPP) kepada Nasabah melalui bantuan Lembaga Keuangan Syariah.

**MASALAH POKOK** : Apakah produk baru yang akan diluncurkan berupa produk Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah oleh Lembaga Keuangan Syariah di Kabupaten Batusangkar diramalkan akan mendapat respon positif dari para penanggung biaya SPP mahasiswa STAIN Batusangkar

**TUJUAN PENELITIAN** : Memberikan informasi bagi para manajer Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Batusangkar tentang suatu produk baru layak atau tidak layak diterbitkan dari perspektif pasar.

**MANFAAT BAGI CALON NASABAH:** Pembayaran SPP tepat waktu amat diperlukan oleh Mahasiswa guna menunjang kelancaran dan kemudahan studi mereka, demikian juga amat dibutuhkan lembaga pendidikan guna membiayai proses pendidikan. Maka, IKD akan membantu para nasabah dalam menyelesaikan masalah tunggakan SPP mahasiswa.

### **PENGENALAN PRODUK IKD:**

- IKD sudah populer di luar negeri. Seperti jual beli jasa jasa yang sudah terukur: paket cleaning services, paket pendidikan per semester, paket perjalanan wisata, termasuk paket haji dan umrah.

- Produk IKD sudah difatwakan lembaga fatwa internasional terkemuka seperti Majma` al-Fiqh al-Islâmiy OKI<sup>34</sup> dan AAOIFI Bahrain.<sup>35</sup>
- Produk IKD sudah diaplikasikan oleh Sharjah Islamic Bank (UAE) dan Syria International Islamic Bank (SIIB)<sup>36</sup>.
- Bank Islam Abu Dhabi juga sudah meluncurkan produk IKD bernama "tirhâl" yang menjual jasa pelayanan perjalanan haji dan umrah.<sup>37</sup>

### 1. Skim Teori dan Skim ijarah khadamat fi adz-dzimmah

Pembiayaan Ijarah khadamât adalah salah satu bagian dari pembiayaan Ijârah, hanya saja obyek akad belum ada saat transaksi. Pada ijarah khadamât, jasa pelayanan yang sudah dibeli LKS, dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dari harga beli karena pembayaran bersifat cicilan (*periodic payment*).<sup>38</sup> Teori ijarah khadamat fi adz-dzimmah secara resmi dikonsep oleh fatwa AAOIFI dalam aplikasi sukuk dimana dinyatakan bahwa sukuk kepemilikan atas suatu jasa dari suatu pihak penyedia jasa tertentu –pihak penyedia jasa sudah ditentukan, dan kriteria jasa pun sudah jelas, dimana pelayanan tersebut sudah tersedia.

Skim Ijarah Khadamat fi adz-dzimmah pada LKS dapat digambarkan sebagai berikut:

<sup>34</sup> Yaitu terkandung dalam fatwa No. 13 tentang 'Amaliyyât al-Îjâr

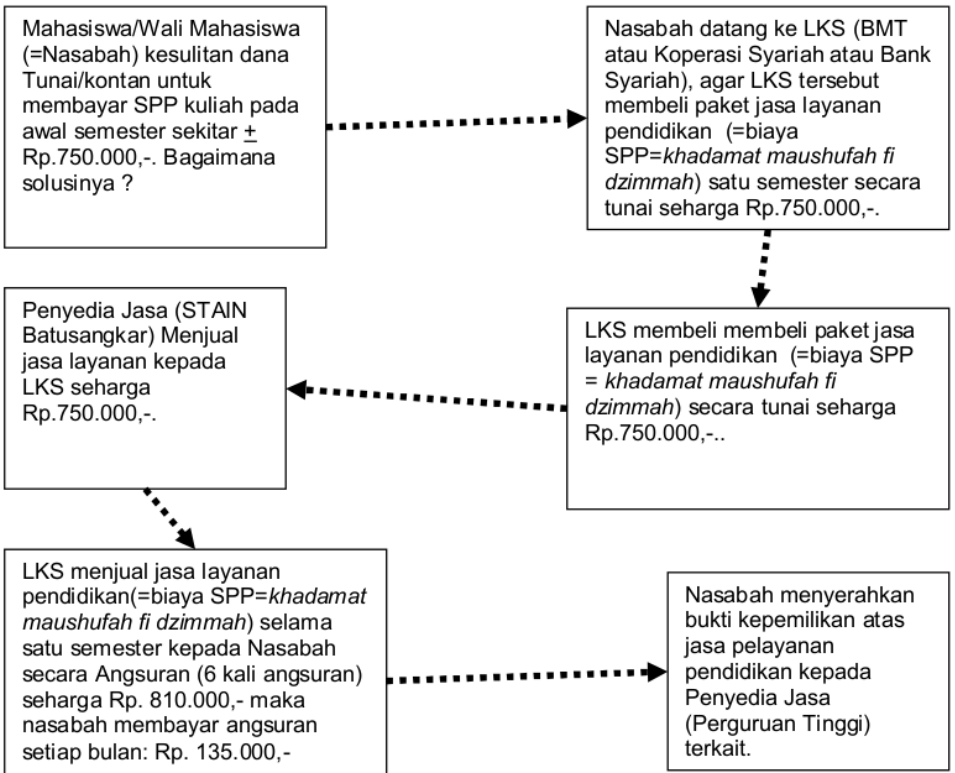
<sup>35</sup> Yaitu ◊Standar Syariah AAOIFI No. 17 tentang sukuk ijarah khadamat dan ◊Standar Syariah AAOIFI No.9 tentang al-Ijârah wa al-Ijârah al-Mutahiyah bi al-Tamlîk.

<sup>36</sup> <http://www.siib.sy/index> dan <http://www.sib.ae/ar/category/retail-banking>

<sup>37</sup> Sumber: <http://www.aleqt.com/>; <http://www.ameinfo.com/>; dan, <http://www.badlah.com>.

<sup>38</sup> Bahasan lebih lengkap dapat dilihat pada: Abdul Karim Qunduz, al-Handasah al-Maliyyah al-Islamiyyah Baina an-Nazhariyyah wa ath-Tathbiq, (Beirut: Muassasah ar-Risalah, 2008), dan: Al-Qura Daghî, Buhuts fi Fiqh al-Bunuk al-Islamiyyah: Dirasah Fiqhiyyah Iqtishadiyyah, (Dar al-Basyair al-Islamiyyah, 2007)

**Skim Pembiayaan SPP Mahasiswa oleh LKS**



\* Peraturan Syariah AAOIFI No. 17 Tahun 2003

**LAMPIRAN 2: KUESIONER**

# 2011\_Laporan\_penelitian-Ijarah\_Khadamat\_SPP-Alimin

---

## ORIGINALITY REPORT

---

**2%**

SIMILARITY INDEX

**2%**

INTERNET SOURCES

**0%**

PUBLICATIONS

**0%**

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---

**1**

**statistikindustri.blogspot.com**

Internet Source

**2%**

---

Exclude quotes  On

Exclude matches  < 2%

Exclude bibliography  On