



PENERAPAN AKAD KAFALAH PADA JASA GARANSI BANK BTN SYARIAH PAREPARE

Suwandi Kusnadi

IAIN Parepare

suwandikusnadi@iainpare.ac.id

Muhammad Kamal Zubair

IAIN Parapare

muhammadkamalzubair@iainpare.ac.id

Zainal Said

IAIN Parepare

zainalsaid@iainpare.ac.id

Abstract

Kafalah is a guarantee given by a bank to certain parties, be it an individual, company, body or other institution in the form of a guarantee letter. The purpose of providing the guarantee is that the bank guarantees that it will pay or accept the obligations of the party that is guaranteed to the party who received the guarantee, if in the future the guarantor does not fulfill the obligations of the other party in accordance with the agreement. In the services of Bank BTN Syariah using two contracts, namely kafalah and wadi'ah. In the kafalah (guarantee) contract, the bank becomes a kafil for the customer who becomes full to bear the obligations to a party.

This study uses a qualitative method. The data in this study were obtained from primary data and secondary data. With data collection techniques, namely observation, interviews, and study documentation

The results of this study indicate that several things have occurred: in the guarantee mechanism there are 3 (three) parties involved, namely, the bank as the guarantor, the guarantor (the customer requesting the guarantee), and the guarantee recipient. The implementation of guarantee services at Bank BTN Syariah Parepare is carried out in several stages, namely: the application stage, the analysis stage, the processing stage, and the issuance of the guarantee, as well as the guarantee completion stage.

The implementation of guarantee services at Bank BTN Syariah Parepare runs and is carried out properly by referring to the National Sharia Council (DSN) Fatwa Number: 11 / DSN-MUI / IV / 2000 concerning Kafalah. Bank BTN Syariah Parepare provides a fast service system (one day service) in issuing guarantees.



Author correspondence email: suwandikusnadi@iainpare.ac.id



Available online at: <https://doi.org/10.35905/banco.v2i2.1810>



All rights reserved. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial ShareAlike 4.0 International License Licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

With the issuance of a guarantee, it is very beneficial for both Bank BTN Syariah Parepare and for customers (principals) as users of guarantee service products. The impact for Bank BTN Syariah Parepare is that the bank receives income from the issuance of guarantees, thereby increasing the company's fee-based income. Whereas the customer (principal) can obtain a guarantee facility without requiring a large amount of collateral or cash collateral allocation, only being obliged to pay the following costs: premium costs, insurance costs, administrative costs and stamp duty fees

Keywords: *Kafalah, Guarantee, Sharia Banking*

Abstrak

Garansi adalah suatu jaminan yang diberikan bank pada pihak tertentu baik perorangan, perusahaan, badan ataupun lembaga lainnya dalam bentuk surat jaminan. Tujuan pemberian jaminan tersebut yaitu bank menjamin akan membayar atau menerima kewajiban dari pihak yang dijaminkan pada pihak yang menerima jaminan, jika di kemudian hari yang dijamin tidak memenuhi kewajiban pada pihak lain sesuai dengan perjanjian. Pada pelayanan jasa Bank BTN Syariah menggunakan dua akad yakni *kafalah* dan *wadi'ah*. Pada akad *kafalah* (garansi) pihak bank menjadi *kafil* atas nasabah yang menjadi *makful lah* untuk menanggung kewajiban-kewajiban kepada suatu pihak.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder. Dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan studi dokumentasi

Hasil penelitian ini menunjukkan beberapa hal terjadi: dalam mekanisme garansi terdapat 3 (tiga) pihak yang terkait yaitu, bank sebagai penjamin, terjamin (nasabah peminta jaminan), dan penerima jaminan. Penerapan jasa garansi pada Bank BTN Syariah Parepare dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu : tahap permohonan, tahap analisa, tahap pemerosesan, dan penerbitan garansi, serta tahap penyelesaian garansi. Penerapan jasa garansi pada Bank BTN Syariah Parepare berjalan dan dilaksanakan dengan baik dengan berpedoman pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor : 11/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Kafalah*. Bank BTN Syariah Parepare memberikan system layanan yang cepat (*one day service*) dalam penerbitan garansi. Dengan adanya penerbitan garansi, sangat menguntungkan baik bagi Bank BTN Syariah Parepare maupun bagi nasabah (*principal*) selaku pengguna produk jasa garansi. Dampak bagi Bank BTN Syariah Parepare adalah bank memperoleh pendapatan dari penerbitan garansi, sehingga meningkatkan *fee based income* perusahaan. Sedangkan bagi nasabah (*principal*) dapat memperoleh fasilitas garansi tanpa memerlukan alokasi jaminan atau *cash collateral* dengan jumlah yang besar, hanya berkewajiban untuk membayar biaya-biaya sebagai berikut : biaya premi, biaya asuransi, biaya administrasi dan biaya materai

Kata Kunci: *Kafalah, Garansi, Perbankan Syariah*

A. Pendahuluan

Keberadaan perbankan Islam di tanah air telah mendapatkan persetujuan dari pemerintah setelah lahirnya Undang-Undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 yang direvisi melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, yang dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsi bank bagi hasil atau bank Islam. Dengan adanya regulasi yang jelas tentang perbankan syariah tersebut, membuka peluang bagi syariat Islam untuk menunjukkan eksistensi ajarannya sebagaimana bank syariah adalah bank yang berasaskan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal, serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Fungsi-fungsi utama bank modern, yaitu menerima deposit, menyalurkan dana, dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat islam, bahkan sejak zaman Rasulullah Saw. (Umam & Utomo, 2016)

Produk yang ditawarkan perbankan syariah terbagi menjadi tiga bagian yaitu; produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpunan dana (*funding*), dan produk jasa (*service*). Sektor jasa keuangan di dalam

perekonomian tidak diragukan lagi, dalam dunia saat ini kehidupan ekonomi tidak dapat dilepaskan dari keberadaan serta peran penting sektor jasa keuangan pada umumnya dan perbankan pada khususnya, melalui sektor jasa keuangan inilah dana atau potensi investasi yang ada pada masyarakat disalurkan ke dalam kegiatan-kegiatan produktif, sehingga pertumbuhan ekonomi dapat terwujud.

Sebagian produk perbankan syariah, sebenarnya merupakan paduan antara praktik-praktik perbankan konvensional dengan prinsip-prinsip dasar transaksi ekonomi Islam. Namun demikian dengan keluwesannya produk perbankan syariah menjadi sangat luas dan lebih lengkap dibandingkan dengan produk-produk konvensional. Salah satu produk perbankan syariah adalah jasa *kafalah* (bank garansi) (Arif & Halilah, 2019).

Penerbitan garansi merupakan jasa layanan yang ditawarkan perbankan untuk membantu kelancaran dunia usaha. Dalam hal ini jasa bank dapat memberikan jasa garansi untuk meningkatkan keyakinan dan sekaligus meminimalkan risiko kerugian. Sebagai lembaga keuangan, bank memiliki usaha pokok berupa penghimpunan dana yang (sementara) tidak dipergunakan untuk kemudian menyalukannya kembali dana tersebut kepada masyarakat untuk jangka waktu tertentu. Mengingat peranan lembaga perbankan yang demikian penting, maka terhadap lembaga perbankan perlu senantiasa dilakukan pembinaan dan pengawasan yang efektif.

Negara Indonesia merupakan suatu negara yang sedang dalam proses tahap pembangunan (*developing country*), dimana pada saat ini sedang giat melaksanakan pembangunan di segala bidang, baik pembangunan di bidang fisik maupun non fisik. Salah satu bentuk realisasi dari pembangunan proyek-proyek sarana dan prasarana yang berwujud pembangunan seperti rehabilitasi jalan, jembatan, pelabuhan, irigasi, pasar, sekolah, perkantoran dan sebagainya. (Harahap, 2017)

Garansi adalah suatu jaminan yang diberikan bank pada pihak tertentu baik perorangan, perusahaan, badan ataupun lembaga lainnya dalam bentuk surat jaminan. Tujuan pemberian jaminan tersebut yaitu bank menjamin akan membayar atau menerima kewajiban dari pihak yang dijamin pada pihak yang menerima jaminan, jika di kemudian hari yang dijamin tidak memenuhi kewajiban pada pihak lain sesuai dengan perjanjian.(Naja, 2017)

Menurut SK Direksi BI NO.11/110/KEP/DIR 28 Maret 1979 Pasal 1, jaminan ini adalah jaminan yang terjadi karena adanya perjanjian bersyarat sehingga dapat menimbulkan kewajiban financial bagi bank atau lembaga keuangan bank bukan bank. Bank garansi adalah sesuatu pernyataan tertulis dari pihak bank mengenai kesanggupan pihak bank untuk membayar pihak ketiga apabila terjadi kondisi khusus yaitu nasabah bank tersebut tidak bisa melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian atau tidak bisa memenuhi kewajiban lainnya. Garansi adalah jaminan pembayaran yang diberikan kepada penerima jaminan jika pihak yang dijamin tidak memenuhi kewajibannya. Dalam produk *kafalah* (garansi) Bank BTN Syariah mengambil *fee* dari fasilitas jasa *kafalah* yang diberikan kepada nasabah yang dan menjadikan giro sebagai jaminan yang menggunakan akad *wadi'ah yad damanah*. (Nastiti & Firdaus, 2019)

Pada pelayanan jasa ini Bank BTN Syariah menggunakan dua akad yakni *kafalah* dan *wadi'ah*. Pada akad *kafalah* (garansi) pihak bank menjadi *kafil* atas nasabah yang menjadi *makful lah* untuk menanggung kewajiban-kewajiban kepada suatu pihak. Dan pada akad *wadiyah* pihak bank menjadikan tabungan giro *wadi'ah* dengan saldo minimal dua juta sebagai jaminan lawan, pengambilan fee, dan pengurusan administrasi bagi *makful lah* atas pemberian *kafalah*.(Rauf, 2016) Dalam aplikasi *kafalah* dengan menggunakan jaminan giro *wadi'ah* seperti ini, terdapat beberapa masalah *pertama*, terlihat tertutupnya bank dalam memberikan jasa ini sehingga menghilangkan esensi dari *kafalah* sebagai *tabarru'* yang mempunyai prinsip tolong menolong, *kedua*, menjadikan *kafalah* dengan tabungan giro *wadi'ah* sebagai titipan menjadi jaminan lawan merubah akad *tabarru'* menjadi akad komersial (jual beli atau bagi hasil). *Ketiga*, adanya ketidakjelasan akad mana yang digunakan. (Siswanto, 2017)

Pada Bank BTN Syariah Parepare dalam memasarkan suatu produknya masih sangat, sehingga masih banyak masyarakat yang tidak mengerti bagaimana mengakses layanan perbankan syariah terkhususnya produk jasa. Berdasarkan hal tersebut maka Bank BTN Syariah Parepare dalam memasarkan produknya, *pertama*, mempromosikan produk yang telah dilakukan terkhusus produk jasa, *kedua*, dapat memberikan pelayanan yang memuaskan dan memfungsikan bank syariah sebagai lembaga keuangan sosial akan melahirkan sentimen positif dalam berbagai aspek. (Marliani, 2017)

B. Metode penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yakni penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dilakukan oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, tindakan, motivasi dan lain-lain, secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada satu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.(Hamdani, 2013)

Metode penelitian ini memakai metode deskriptif analisis yakni penelitian yang berusaha menerangkan atau menggambarkan peristiwa yang terjadi pada subyek penelitian pada masa sekarang kemudian dijelaskan, dianalisis, dan disajikan sedemikian rupa sehingga menjadi gambaran yang sistematis.

C. Diskusi dan Pembahasan

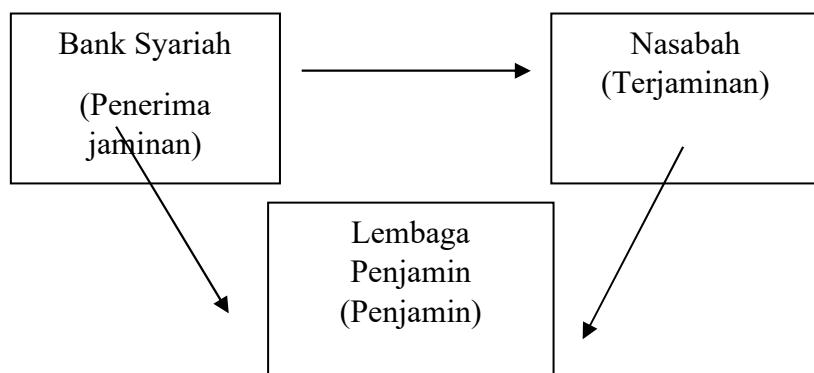
1. Penerapan akad kafalah pada Bank BTN Syariah Parepare melibatkan beberapa pihak yaitu :

“Dalam penerbitan garansi ada beberapa pihak yang terlibat pada prosesnya yaitu pemberi jaminan (penaggung), penerima jaminan (kontraktor), dan nasabah (pemohon jaminan).” (Rahmi, 2018)

- Kafil* (penanggung) adalah pihak perusahaan penjaminan,
- Makhful lahu* (penerima jaminan) adalah lembaga keuangan syariah/bank syariah,
- Makhful 'anbu* (terjaminan) adalah pihak nasabah/debitur.

Kafalah adalah jaminan (*guaranty*), beban, atau tanggungan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makful*). Kafalah juga berarti bahwa mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin, dan atas jasanya penjamin dapat meminta imbalan tertentu dari orang yang dijamin.

Tabel 1 Bagan Proses Kafalah



Pada akad ini dalam perbankan syariah tentunya terdapat pihak yang melakukan kontrak garansi, pihak pertama ialah bank sendiri sebagai kafil (penjamin proyek tersebut akan dilaksanakan dengan syarat waktu, spesifikasi, objek yang telah diketahui oleh bank. Bank dalam hal ini untuk meminimalisir

resiko melakukan uji track record nasabah dengan menggunakan prinsip 5C, *collateral, character, capacity, capital, dan condition of economy* ini yang sekarang dilakukan oleh bank. (Abikan, 2017)

Kemudian bank memberi kesempatan kepada nasabah dalam tender proyek yang disebut *performance bond* yaitu surat jaminan pelaksanaan proyek yang berarti nasabah memiliki cukup dana untuk melaksanakan proyek, dan sisi lain bank juga meminta surat jaminan kepada nasabah yang disebut jaminan lawan yang berupa akte tanah, sertifikat deposito dan lain-lain. Kemudian ada pihak kedua nasabah atau orang yang berutang (makhful ‘anhu) apabila nasabah tidak melaksanakan perjanjian yang disepakati atau melakukan penyelewengan maka jaminan lawan akan menjadi milik bank. (Werdi Apriyanti, 2018)

Adapun pihak ketiga orang berpiutang (makhful lahu), pihak yang memelihara jaminan ini biasanya lembaga atau institusi yang mengeluarkan tender yang meminta performance bond kepada orang yang mengikuti tender proyek atau garansi atas jaminan tender proyek, apabila pihak pemenang tender tidak melaksanakan kesepakatan sesuai tender proyek maka pihak ketiga akan mencairkan (klaim) atas performance bond terhadap bank yang menjamin nasabah.

Yang menjadi perhatian dalam proses implementasi garansi disini bukan pada pihak ketiga sebagai penerima jaminan. Akan tetapi yang menjadi perhatian adalah pada kesepakatan pertama antara kafil (penjamin) disini disebut bank syariah dan nasabah orang yang memohon jaminan (makhfl anhu) untuk melaksanakan tender proyek. (Sugiyanto, 2019)

Dalam fatwa DSN MUI Nomor. 74/DSN-MUI/I/2009 tentang penjaminan syariah, yang mana pihak pertama sebagai kafil (penjamin) harus memiliki beberapa kriteria yang ditetapkan seperti halnya penjamin harus memiliki cukup dana untuk membayar utang (dayn), makhful ‘anhu (berutang), kemudian dibolehkan bagi penjamin (kafil) menerima fee/upah (ujrah) dalam bentuk uang dari makhful ‘anhu (berutang) sepanjang tidak memberatkan.

2. Upaya untuk Mewujudkan Kebijakan

Untuk memperluas dan mempertahankan pangsa pasar dalam menghadapi persaingan dalam memasarkan produk garansi, perbankan dapat melakukan kebijakan atau strategi dalam pemasaran sebagai berikut :

“untuk memasarkan produk kita memakai strategi dalam mempertahankan produk sehingga dapat bersaingan dalam pasar: strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan pasar, strategi versifikasi, strategi pemasaran berkesinambungan, dan strategi pelayan prima” (Kumala, 2016)

a. Strategi Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan (bank) meningkatkan jumlah nasabah bank baik secara kuantitas maupun kualitas pada pasar saat ini melalui promosi dan distribusi secara aktif. Strategi ini cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lamban. (Muchtar, 2017)

Strategi penetrasi pasar untuk produk garansi dapat dilakukan melalui pencairan kerjasama dengan kontraktor, pimpinan proyek, yang belum pernah menggunakan jasa garansi di bank syariah atau kontraktor dan pimpinan proyek yang sebelumnya menggunakan jaminan surety bond. Bank juga dapat melakukan pendekatan dengan perusahaan-perusahaan konstruksi yang belum mengenal atau belum sadar akan pentingnya jaminan garansi dalam mengerjakan proyek.

b. Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu usaha untuk membawa produk ke arah pasar baru dengan membuka dan mendirikan anak-anak cabang baru yang dianggap cukup strategis atau menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka untuk menyerap nasabah baru. (Kartika, 2016)

Dalam rangka mengembangkan pasar produk garansi, bank syariah dapat melakukan periklanan melalui media-media yang bias diakses oleh pasar sasaran target dari produk garansi. Iklan mengetahui keberadaan produk jasa garansi ini diperlukan untuk mengingatkan kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan jasa garansi yang ditawarkan oleh bank syariah. Pemilihan media promosi yang digunakan juga harus tepat, karena setiap media memiliki sasaran pembaca tersendiri. (Khusairi, 2015)

c. Strategi Diverifikasi

Strategi diversifikasi baik diversifikasi konsentrasi maupun diversifikasi konglomerat. Diversifikasi konsentrasi yang dimaksud disini adalah bank memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk perbankan dimiliki. Sementara diversifikasi konglomerat adalah perbankan memfokuskan dirinya dalam memberikan berbagai varian produk perbankan kepada kelompok konglomerat (korporat). (Hasyim, 2016)

Dalam hal ini bank syariah dapat menggolongkan produk garansi kedalam segmen konglomerat (korporat), sehingga dalam memasarkan produk garansi dapat lebih terfokuskan terhadap pasar sasaran yang membutuhkan jasa garansi.

d. Strategi Pemasaran Berkesinambungan (Relationship Marketing Strategy)

Menjalin hubungan baik secara terus menerus dengan nasabah, tidak hanya dalam jangka pendek tetapi hubungan jangka panjang. Nasabah bukan hanya puas tetapi juga loyal pada bank. Oleh karena itu bank harus memelihara dan meningkatkan pelayanannya sesuai dengan yang dibutuhkan dan diinginkan nasabah. (Wijayanti, 2019)

Nasabah produk garansi yang pernah menggunakan jasa garansi di bank syariah perlu dijaga hubungannya agar loyalitasnya dapat selalu terjaga. Sehingga apabila nasabah itu ingin menggunakan jasa garansi kembali, nasabah tersebut tidak berpaling ke bank lainnya.

Strategi Pelayan Prima

Menawarkan pelayanan yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing. Usaha ini biasanya membentuk biaya yang cukup besar, tetapi juga memberikan dampak yang besar (positif) kepada nasabah. (Mahmudah, 2019)

Strategi ini dapat dilakukan dengan cara menunjukkan atau menonjolkan cirri khas bank syariah kepada nasabah, misalnya pelayanan jasa garansi yang cepat dan professional, transaksi yang sesuai dengan hukum syariah, dan harga yang bersaing dibandingkan dengan bank lainnya.

D. Kesimpulan

1. Mekanisme jasa garansi pada Bank BTN Syariah Parepare dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu : tahap permohonan, tahap analisa, tahap pemerosesan, dan penerbitan garansi, serta tahap penyelesaian garansi. Penerapan akad kafalah pada Bank BTN Syariah Parepare berjalan dan dilaksanakan dengan baik dengan berpedoman pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor : 11/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Kafalah*. Dampak bagi Bank BTN Syariah Parepare adalah bank memperoleh pendapatan dari penerbitan garansi, sehingga meningkatkan *fee based income* perusahaan. Sedangkan bagi nasabah (*principal*) dapat memperoleh fasilitas garansi tanpa memerlukan alokasi jaminan atau *cash collateral* dengan jumlah yang besar, hanya berkewajiban untuk membayar biaya-biaya sebagai berikut : biaya premi, biaya asuransi, biaya administrasi dan biaya materai.

2. Dalam produknya jasa garansi menggunakan akad kafalah, memerlukan suatu prosedur yang harus dilalui sebelum Bank BTN Syariah Parepare memutuskan untuk menerbitkan surat jaminan pelaksanaan sebagaimana yang diajukan oleh nasabah. Meskipun kafalah merupakan produk fasilitas *non cash loan* yaitu suatu jenis fasilitas dimana bank mengeluarkan uang tunai, namun demikian Bank BTN Syariah Parepare harus berhati-hati agar segala jenis resiko sekecil apapun dapat diminimalisir dengan menggunakan prinsip 5C, *collateral, character, capacity, capital, dan condition of economy* ini yang sekarang dilakukan oleh bank).

Daftar Pustaka

- Abikan, A. I. (2017). CONTRACT OF KAFĀLAH (GUARANTEE) IN ISLAMIC FINANCE: EXTENDING THE FRONTIERS OF ISLAMIC LAW. *JOURNAL OF SHARIAH LAW RESEARCH*, 2(2). <https://doi.org/10.22452/jslr.vol2no2.6>
- Arif, M. S., & Halilah, S. (2019). Kafalah Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Hukum Tata Negara*, 2(Desember).
- Hamdani, H. (2013). ANALISIS IMPLEMENTASI KONSEP KAFALAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI BANDA ACEH: STUDI TERHADAP PENYELESAIAN KONTRA GARANSI SEKTOR KONSTRUKSI. *Share: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 2(1). <https://doi.org/10.22373/share.v2i1.1421>
- Harahap, M. Y. (2017). Perbandingan Hukum Perdata Dan Fatwa DSN-MUI Tentang Bank Garansi Sebagai Jaminan Dalam Sistem Perbankan Di Indonesia. ... *MUQARANAH-Jurnal Program Studi Perbandingan*
- Hasyim, L. T. U. (2016). Peran Perbankan Syariah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Sektor Riil Di Indonesia. *AKRUAL: Jurnal Akuntansi*, 8(1). <https://doi.org/10.26740/jaj.v8n1.p11-27>
- Kartika, R. F. (2016). JAMINAN DALAM PEMBIAYAAN SYARIAH (KAFALAH DAN RAHN). *Kordinat: Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Agama Islam*, 15(2). <https://doi.org/10.15408/kordinat.v15i2.6332>
- Khusairi, H. (2015). Diterbitkan Oleh Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kerinci HUKUM PERBANKAN SYARIAH. *Al-Qishbu*, 13(1).
- Kumala, A. K. (2016). Implementasi Kafalah dalam Lembaga Keuangan Syariah. *Academia.Edu*.
- Mahmudah, S. (2019). Globalisasi Pasar dan Kesiapan Perbankan Syariah di Indonesia. *Dinar: Jurnal Produksi Ekonomi Syari'ah*, 2(2).
- Marliani, L. E. (2017). Analisis Struktur Pasar Industri Perbankan Syariah di Indonesia Tahun 2015. *Jurnal SEMNAS IIB Darmajaya*.
- Muchtar, Muh. I. (2017). PENDIDIKAN KARAKTER; GARANSI PERADABAN BERKEMAJUAN. *TARBAWI: Jurnal Pendidikan Agama Islam*, 2(02). <https://doi.org/10.26618/jtw.v2i02.1032>
- Naja, D. (2017). Hukum Kredit dan Bank Garansi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9).

- Nastiti, A. S., & Firdaus, A. I. (2019). MENUJU TIGA DEKADE PERKEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA. *JLAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 4(2).
<https://doi.org/10.32528/jlai.v4i2.2660>
- Rahmi, R. (2018). Aplikasi Akad-Akad Muamalah Pada Bank Syariah. *ALHURRIYAH: Jurnal Hukum Islam*, 15(1).
- Rauf, A. (2016). PENERAPAN TEORI AKAD PADA PERBANKAN SYARIAH. *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, 4(1). <https://doi.org/10.15408/aiq.v4i1.2536>
- Siswanto, A. (2017). Karakteristik Hukum Dan Pelaksanaan Bank Garansi Dalam Jaminan Kontrak Jasa Konstruksi. *Lex Jurnalica*, 14(1).
- Sugiyanto, S. (2019). Pengaruh Pendapatan Garansi Bank Terhadap Laba Operasional. *JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI & KEUANGAN*, 7(1). <https://doi.org/10.17509/jpak.v7i1.15800>
- Umam, K., & Utomo, S. B. (2016). Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia. *Jakarta: PT Raja Grafindo Persada*.
- Werdi Apriyanti, H. (2018). PERKEMBANGAN INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA : ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN. *MAKSIMUM*, 8(1).
<https://doi.org/10.26714/mki.8.1.2018.16-23>
- Wijayanti, I. M. (2019). PERAN NASABAH DALAM PERKEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i1.4195>