

“SILABUS TRAINING”

PRODUCT DEVELOPMENT FOR ISLAMIC BANK

Hari/Tanggal : Selasa-Rabu, 25-26 November 2025
Durasi & Waktu : 2 Hari, 08.30-16.00 WIB
Lokasi : Jakarta (Hotel)

LATAR BELAKANG

Dalam industri keuangan syariah yang semakin kompetitif dan dinamis, kemampuan untuk menciptakan produk yang inovatif, Sharia-compliant, dan relevan dengan kebutuhan pasar adalah kunci pertumbuhan. Modul pelatihan ini dirancang untuk membekali profesional perbankan syariah dengan metodologi dan alat untuk mengembangkan produk baru, mulai dari konsep yang didasarkan pada prinsip fikih muamalah hingga peluncuran di pasar, sambil memastikan kepatuhan yang ketat terhadap fatwa Dewan Pengawas Syariah (DPS).

MANFAAT DAN TUJUAN

1. Memahami Fondasi Fikih: Menguasai prinsip-prinsip akad syariah utama (Murabahah, Ijarah, Mudharabah, Musyarakah) sebagai landasan wajib dalam pengembangan produk.
2. Menerapkan Metodologi PDS: Menerapkan proses dan tahapan Pengembangan Produk Syariah (PDS) yang terstruktur, dari ideasi hingga approval DPS dan peluncuran.
3. Mengintegrasikan Kepatuhan: Mengidentifikasi dan memitigasi risiko syariah, risiko hukum, dan risiko operasional di setiap fase pengembangan produk baru.
4. Menciptakan Inovasi Produk: Merancang produk syariah yang inovatif dan kompetitif (misalnya, produk digital atau hibrida) yang menjawab kebutuhan pasar modern tanpa melanggar prinsip syariah.

MATERI

1. Fondasi Syariah dan Metodologi Pengembangan Produk
 - Prinsip Dasar Fikih Muamalah untuk Produk Bank
 - Larangan Utama (Riba, Gharar, Maysir). - Sumber Hukum Produk Syariah (Al-Qur'an, Sunnah, Fatwa DSN-MUI/Regulator). - Konsep Fikih Muamalah Modern (Hubungan Kontraktual, Jual Beli, Bagi Hasil).

- Akad Utama sebagai Landasan Produk
 - Prinsip Jual Beli & Sewa: Murabahah (Jual Beli) & Ijarah (Sewa). - Prinsip Bagi Hasil & Kerjasama: Mudharabah (Kerjasama Modal-Keahlian) & Musyarakah (Kerjasama Modal-Modal). - Akad Pelengkap: Rahn (Gadai), Qardh (Pinjaman Kebajikan), Wakalah (Perwakilan).
 - Proses & Metodologi Pengembangan Produk Syariah (PDS)
 - Tahapan Siklus Hidup Produk Syariah. - Fase Ideasi: Identifikasi Kebutuhan Pasar (Market Gap Analysis). - Fase Desain: Penentuan Akad Utama & Struktur Turunan. - Keterlibatan DPS Awal: Pentingnya early engagement dengan DPS.
 - Studi Kasus Produk Konvensional ke Syariah & Risiko Fikih
 - Studi Kasus 1: Transformasi Kredit Konsumsi/Modal Kerja ke Murabahah/Musyarakah Mutanaqisah. - Studi Kasus 2: Transformasi Deposito ke Mudharabah Muqayyadah. - Risiko Sharia Non-Compliance: Identifikasi celah dalam akad dan mitigasinya.
2. Kepatuhan, Inovasi, dan Implementasi
- Kepatuhan Regulatoris & Risiko Hukum Produk
 - Regulasi OJK/Bank Indonesia: Persyaratan pelaporan dan perizinan produk baru. - Aspek Hukum Kontrak: Perancangan Legalitas Produk yang enforceable di pengadilan. - Risiko Reputasi: Menjaga kepercayaan publik dan branding Syariah.
 - Inovasi Produk Syariah di Era Digital
 - Pengembangan Produk Digital: E-Wallet Syariah, Digital Onboarding berbasis akad. - Produk Hibrida: Kombinasi beberapa akad (Wadi'ah & Ijarah, Musyarakah & Wakalah). - RegTech Syariah: Pemanfaatan teknologi untuk mempercepat Sharia Review
 - Finalisasi, Uji Coba, dan Peluncuran
 - Finalisasi Dokumen Produk: Product Manual, Terms & Conditions, dan Legal Opinion DPS. - Uji Coba Produk (Pilot Testing) dan Penyesuaian Operasional. - Peluncuran & Post-Launch Review: Evaluasi kepatuhan operasional pasca-peluncuran.

TARGET PESERTA

Profesional yang terlibat langsung atau tidak langsung dalam fungsi pengembangan produk dan kepatuhan di Bank Syariah:

1. Tim Product Development/Management (Riset & Pengembangan Produk).
2. Staf Divisi Syariah / Kepatuhan (Compliance).
3. Dewan Pengawas Syariah (DPS) atau Sekretariat DPS.

4. Unit Bisnis/Marketing yang bertanggung jawab atas peluncuran produk.
5. Legal & Risk Management (Manajemen Risiko).

INVESTASI

Investasi Normal	: Rp. 4.500.000,- Per Peserta
Investasi Grup	: Diskon 10% dari Investasi Normal Per Peserta untuk pendaftaran minimal 5 peserta
Fasilitas yang di dapat	: Sertifikat cetak, Modul (hardcopy/cetak dan softcopy via email), Training KIT, Souvenir (T-shirt/Jaket/Tumbler - menyesuaikan stok), Meeting Room dan Fasilitasnya, Konsumsi selama training (2x Rehat Kopi, 1x Makan Siang), PPh
Non Fasilitas	: Transportasi dan Akomodasi Peserta, PPN

INFORMASI LEBIH LANJUT, PENDAFTARAN & INHOUSE TRAINING

The Infinity Academy | PT Infinity Berkah Indonesia

Email: marketing@infinityacademyindonesia.com; marketing@infinityacademy.co.id

Website : <https://www.infinityacademy.co.id>; <https://www.infinityacademyindonesia.com>;

Marketing

Ratna Samiah (Public dan Inhouse Training)

No Hp: 0811-9878785

Email: ratna.infinityacademy@gmail.com

Vina Firmalia (Inhouse Training)

No Hp: 0812-1849 9009

Email: vinafirmalia.infinityacademy@gmail.com