

**SKRIPSI**

**ANALISIS PREFERENSI NASABAH DALAM  
PEMANFAATAN PRODUK *FUNDING* BANK SYARIAH  
MANDIRI KANTOR CABANG BOGOR**



**Disusun Oleh  
Akbar Rosseh  
NIM: 1617.01.009**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM SAHID  
BOGOR  
1441 H / 2020 M**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan adanya pernyataan atas keaslian skripsi ini, saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul “**Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor**” sebagai syarat memperoleh gelar sarjana ekonomi syariah diajukan kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Sahid (INAIS) Bogor. Merupakan karya tulis ilmiah saya adapun beberapa tulisan atau teori para ahli dalam skripsi saya, telah saya kutip dengan jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku didalam penulisan karya ilmiah.

Apabila terbukti mencerminkan *plagiarisme* dalam tulis dan teori para ahli, saya bersedia menerima sangsi berupa pencopotan gelar kesarjanaan telah saya terima atau sangsi akademik sesuai dengan peraturan berlaku.

Bogor, 27 Juli 2020



Akbar Rosseh  
NIM. 1617.01.009



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM SAHID BOGOR  
LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI**

Judul Skripsi : **Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk  
Funding Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor**

Nama : Akbar Rosseh  
NIM : 1617.01.009  
Program Studi : Perbankan Syariah

Telah diuji pada tanggal 26 Agustus 2020 disahkan salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dalam Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid Bogor.

Panitia Sidang,

Ketua

H.Rully Trihantana, S.Si., M.Si  
NIP: 19711129-201903129

Sekretaris

Ria Kusumaningrum, S.Pt., M.Si  
NIP: 19811002-201707087

Penguji 1

Ujang Buchori Muslim, S.Ag., M.E.Sy  
NIP: 19740812-201120037

Penguji 2

Azizah Mursyidah, S.H.L., M.E.I  
NIP: 19910725-201904133

Diketahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

H.Rully Trihantana, S.Si., M.Si  
NIP: 19711129-201903129

Ketua Prodi Perbankan Syariah

Tubagus Rifqy Tahtawi, S.H., M.Si.  
NIP. 19760923-201904130

## ABSTRAK

**Akbar Rosseh, Analisis Prerferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor** Dibawah Bimbingan Bapak H.Rully Trihantana, S.Si., M.Si dan Ibu Ria Kusumaningrum S.Pt., M.Si.

---

Dalam produk Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor yang sering disebutkan dengan *funding* atau penghimpunan dana yaitu produk Tabungan BSM, produk Giro BSM, dan produk Deposito BSM Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor memiliki potensi yang baik untuk menarik minat nasabah baru dengan didukung perkembangan teknologi modern yang dimiliki Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prerferensi nasabah dalam pemanfaatan produk *funding* untuk meningkatkan dalam penghimpunan dana Tabungan BSM, Giro BSM, dan Deposito BSM dari nasabah dan dampak pemanfaatan produk *funding* dalam meningkatkan minat nasabah untuk menghimpun dananya Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor. Dalam penelitian ini menggunakan data primer dari nasabah BSM langsung dengan jumlah 36 responden untuk pengumpulan data menggunakan kuesioner terstruktur penyebaran dilakukan dengan *google Form* selama satu minggu terhitung dari 7 juni sampai 14 juni 2020 untuk metode penelitian menggunakan deskriptif dan pengolahan data menggunakan perhitungan Frekuensi untuk mengetahui jumlah persentase Sangat Suka dan Sangat Tidak Suka. Pada produk *funding* Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor maka dapat dilihat hasil persentase dari peneliti ini yang menunjukkan dominan nasabah Sangat Suka ada pada produk Tabungan BSM karena nasabah Sangat Suka dengan produk Tabungan BSM sebagai tempat penyimpanan uang sesuai dengan ketentuan syariah dan bisa diambil kapan nasabah membutuhkannya untuk yang kedua berdasarkan persentase nasabah dominan ada pada produk Deposito BSM karena nasabah ingin menanamkan dananya untuk dihimpun kembali oleh Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor dan mendapatkan dampak keuntungan dengan sistem bagi hasil sesuai dengan ketentuan syariah dan yang ketiga ada beberapa nasabah dominan Sangat Suka menggunakan Cek atau Bilyet Giro untuk bertransaksi lebih mudah dan menghemat waktu tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak untuk bertransaksi.

Kata Kunci : **Preferensi Nasabah, Pemanfatan Produk *Funding***

## ABSTRACT

**Akbar Rosseh, Analisis Prerferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk Funding Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor** Dibawah Bimbingan Bapak H.Rully Trihantana, S.Si., M.Si dan Ibu Ria Kusumaningrum S.Pt., M.Si.

*In the products of Bank Syariah Mandiri, the Bogor branch office is often referred to as funding or fundraising, namely BSM Savings products, BSM Giro products, and BSM Bank Syariah Mandiri Time Deposit products, Bogor branch offices have good potential to attract new customers with the support of modern technological developments owned by Bank Syariah Mandiri Bogor branch office. This study agreed to determine customer preferences in the use of funding products to increase the collection of BSM Savings, BSM Current Accounts, and BSM Time Deposits from customers and the impact of using funding products in increasing customer interest in raising funds for Bank Syariah Mandiri Bogor branch offices. In this study using primary data from direct BSM customers with a total of 36 respondents for data collection using a structured questionnaire distribution carried out with google From for one week starting from 7 June to 14 June 2020 for research methods using descriptive and data processing using frequency calculations to determine the number the percentage of Very Like and Very Dislike. In the product funding of Bank Syariah Mandiri branch offices in Bogor, it can be seen that the percentage results of this researcher show that the dominant customer really likes BSM Savings products because customers really like the BSM Savings product as a place to store money in accordance with sharia regulations and can be retrieved when the customer needs it. for the second, based on the percentage of dominant customers in BSM Deposit products because customers want to invest their funds to be collected again by the Bogor branch office of Bank Syariah Mandiri and get a profit impact with a profit sharing system in accordance with sharia provisions and the third there are some dominant customers who really like to use checks or Bilyet Giro to make transactions easier and save time without spending a lot of money on transactions.*

*Keywords: Customer Preference, Funding Product Utilization*

## UNGKAPAN DEDIKASI

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan untuk saya dapat ilmu dan atas dukungan serta do'a dari orang-orang yang tercinta. Oleh karena itu, dengan rasa bangga saya sampaikan rasa syukur kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kekuatan beserta kesabaran untuk saya menyelesaikan skripsi dan pendidikan sebagai Sarjana Ekonomi Syariah. Puji Syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya.
2. Orang tua Bapak ER.Majid dan Ibu Eha Julaeha, yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materi serta do'a yang diberikan untuk saya dan tiada mungkin dapat dibalas hanya dengan selembar kertas bertuliskan ungkapan dedikasi ini. Terimakasih untuk bapak dan Ibu. Semoga ini menjadi langkah awal untuk anakmu agar dapat membahagiakan bapak dan ibu.
3. Saudara- saudara saya (Enjai Anjayani, M Aji Suandaru dan M.Aang Samudra) yang telah memberikan dukungan moril maupun materil dan do'a kalian untuk saya. Terimakasih atas dukungan dan nasehat kalian selama ini, semoga kita selalu rukun dan mendukung satu sama lain.
4. Pembimbing serta para dosen-dosen saya yang telah memberikan dukungan dan sabar dalam membimbing.
5. Bapak Rully Trihantana, S.Si., M.Si dan Ibu Ria Kusumaningrum,S.Pt.,M.Si yang membimbing serta memberikan motivasi untuk saya dalam menyelesaikan tugas akhir.
6. Kepada Bapak Tubagus Rifqy Tahtawi, S.H.,M.Si. Selaku ketua prodi Perbankan Syariah beliau selalu memberikan nasihat-nasihat yang berketuju untuk menyemagati saya.
7. Kepada bapak Ujang Buchori Muslim, S.Ag., M.E.Sy sebagai penguji pertama skripsi saya meluruskan kesalah-kesalahan dalam menyusun skripsi saya.
8. Ibu Azizah Mursyidah, S.H.I.,M.E.I selaku penguji kedua yang telah meberikan masukan-masuka yang manfaat bagi kelangsungan skripsi saya
9. Para sahabat Heri Ilham Nasrudin, M Rifal Ariffqi, Nurandika M.R, Keris kartono, dan Asep Qoharudin yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam penyelesaian tugas akhir ini, serta rekan-rekan satu almamater. Terakhir saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada mereka yang telah berpartisipasi dalam proses penulisan skripsi saya. Semoga dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya.

## KATA PENGANTAR

*Assalamua'alaikum Wr. Wb*

Alhamdulillah keberadaan Allah SWT puji syukur atas rahmatnya Taufik dan bimbingannya sehingga penulis berhasil menyelesaikan tugas akhir ini. Shalawat dan salam, semoga selalu disukai oleh Nabi Muhammad SAW yang menjadikan umatnya dari zaman kegelapan menuju terang.

Dengan rasa syukur dalam penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir berjudul **“Analisis Preferensi Nasabah Dalam Pemanfaatan Produk *Funding Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor*“**. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S1) di Sekolah Ekonomi dan Bisnis Islam di Islamic Maui Sahaid Islamic Institute (INAIS)

Setelah menyelesaikan persiapan tugas akhir ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak atas dukungan dan bantuan moral maupun material baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasi kepada:

1. Bapak H.Rully Trihantana, S.Si., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid (INAIS) Bogor.
2. Bapak H.Rully Trihantana, S.Si., M.Si dan Ibu Ria Kusumaningrum,S.Pt., M.Si selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dengan sabar.
3. Bapak Hasbi Ash Shiddieq, SE., ME.Sy selaku Ketua Prodi Manajemen dan Bisnis Islam.
4. Bapak Tubagus Rifqy Thanwati, S.H., M.Si, selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.

5. Staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid (INAIS) Bogor.
6. Teh Eneng Kurnianingsih selaku administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).
7. Rekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) angkatan 2016 Institut Agama Islam Sahid (INAIS) Bogor.
8. Keluarga besar terutama ayah dan ibu yang telah membimbing mendoakan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor yang sudah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian di wilayah tersebut.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kesalahan dan kekurangan pada saat penulisan artikel ini. Oleh karena untuk perbaikan kedepannya penulis berharap dapat memberikan kritik dan saran. Semoga tulisan ini dapat memotivasi bagi pembaca dan penulis *Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap **Akbar Rosseh** lahir di Bogor, Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat Pada Tanggal 16 Maret 1998. Penulis anak dari pasangan suami istri Bapak **ER. Majid** dan **Ibu Eha Julaeha** merupakan anak kedua dari empat saudara. Penulis sekarang bertempat tinggal di Jl. Galuga Kaum Rt.002/Rw.006 Kacamatan Cibungbulang Kabupaten Bogor. Penulis menyelesaikan pendidikan dasar lulus pada tahun 2010, menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama SMP Hayatul Islam Cibungbulang Kp. Kelapa lulus pada tahun 2013, menyelesaikan jenjang pendidikan menengah SMK Pertiwi lulus pada tahun 2016, melanjutkan pendidikan perguruan tinggi Institut Agama Islam Sahid Bogor pada tahun 2016 Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Prodi Perbankan Syariah. Sampai dengan skripsi ini penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Prodi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Sahid Bogor.

Selama menjadi mahasiswa Institut Agama Islam Sahid penulis aktif dalam berorganisasi internal kampus seperti Unit Pencak Silat Inais (UMK UPSI), Koprasi Mahasiswa (UKM KOPMA), Futsal (UMK FUTSAL INAIS), Himpunan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), dan Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM).

## DAFTAR PUSTAKA

<b>LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iv</b>
<b>UNGKAPAN DEDIKASI.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>15</b>
1.1 Latar Belakang .....	15
1.2 Rumusan Masalah .....	18
1.3 Pertanyaan Peneliti.....	19
1.4 Tujuan Peneliti .....	19
1.5 Manfaat Peneliti .....	20
1.6 Sistematik Penulisan .....	21
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>22</b>
2.1 Bank Syariah .....	22
2.1.1 Pengertian Bank Syariah.....	22
2.1.2 Fungsi Bank Umum .....	23
2.2 Kegiatan Usaha Bank Syariah.....	24
2.1.2 Penghimpunan Dana .....	24
2.2.2 Produk Penghimpunan Dana.....	30
2.3 Pengertian Preferensi .....	32
2.3.1 Pengertian Preferensi .....	32
2.3.2 Pengertian Preferensi Konsumen .....	33
2.3.3 Pengertian Perilaku Konsumen.....	33
2.3.4 Faktor yang Mempengaruhi Konsumen.....	34
2.3.5 Pengertian Preferensi Konsumen .....	35
2.3.6 Tujuan Preferensi dalam Islam .....	35
2.3.7 Tujuan Preferensi dalam Ilmu Ekonomi Konvensional.....	36
2.3.8 Konsumsi Individual .....	37
2.4 Penelitian Terdahulu .....	39
2.5 Kerangka Berpikir .....	41

<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
3.1 Pengertian Metode Penelitian Kualitatif .....	42
3.2 Waktu dan Tempat Penelitian .....	42
3.3 Jenis Penelitian.....	42
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	43
3.4.1 Pengertian Observasi Terstruktur.....	43
3.4.2 Penegrtian Kuesioner Angket .....	43
3.5 Jenis Dan Sumber Data .....	44
3.5.1 Pengertian Sumber Data Primer.....	44
3.5.2 Pengertian Sumber Data Skunder .....	44
3.6 Pengertian Teknis Analisis Data .....	44
<b>BAB IV HASIL PENGOLAHAN DATA .....</b>	<b>47</b>
4.1 Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.....	47
4.2 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri .....	50
4.3 Karakteristik Responden Nasabah BSM.....	51
4.4 Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk <i>Funding</i> BSM.....	54
4.5 Dampak Pemanfaatan Produk <i>Funding</i> BSM .....	95
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>101</b>
5.1 kesimpulan .....	101
5.2 Saran.....	102
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>104</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>106</b>



## TABEL

1. Tabel II .1 Penelitian Terdahulu .....	39
2. Tabel III .2 Nilai Skala Preferensi .....	43
3. Tabel IV .3 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Jenis Kelamin .....	51
4. Tabel IV .4 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Status Pernikahan.....	51
5. Tabel IV .5 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Usia .....	52
6. Tabel IV .6 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Pekerjaan.....	52
7. Tabel IV .7 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Pendidikan.....	53
8. Tabel IV .8 Jumlah Responden Nasabah BSM Lama Menjadi Nasabah.....	53
9. Tabel IV .9 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Penghasilan Perbulan .....	54
10. Tabel IV.10 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Produk BSM dengan Prinsip Syariah .....	55
11. Tabel IV .11 Preferensi Nasabah Terhadap Produk BSM Sebagai Tempat Penyimpanan Uang, Pembukaan Rekening Giro BSM, Dan Berinvestasi Secara Syariah.....	62
12. Tabel IV. 12 Laporan Rekening Nasabah Per 28 Feberuari 2021 .....	65
13. Tabel IV.13 Preferensi Nasabah Terhadap Sosialisasi dan Promosi Di Media Sosial Produk BSM Untuk Meningkatkan Minat Nasabah .....	70

14. Tabel IV.14 Preferensi Nasabah Terhadap Kerja Sama BSM dengan Pihak lain Untuk Meningkatkan Nasabah Dalam Menggunakan Produk BSM .....	77
15. Tabel IV.15 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Kerja Sama BSM dengan Pihak lain untuk Meningkatkan Nasabah dalam Menggunakan Produk BSM .....	84

## GAMBAR

1. Gamabr: II.1 Skema Akad *Wadia'ah Yad- Amanah* .....31
2. Gambar: II.2 Skema Akad *Wadia'ah Yad- dhamanah* .....31
3. Gamabr: II. 3 Kerangka Berpikir .....41
4. Gambar IV.4 Struktur Organisasi BSM.....50



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **I.I. Latar Belakang**

Secara garis besar produk yang disediakan oleh industri perbankan syariah terbagi menjadi tiga jenis produk yaitu giro berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008. Giro adalah simpanan berdasarkan akad wadia atau simpanan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, dapat ditarik kapan saja dengan cek, bilyet giro atau melalui transfer berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional. 01/DSN-MUI/IV/2000 Giro dibedakan menjadi dua jenis pertama adalah giro yang tidak wajar menurut prinsip syariah yaitu giro berdasarkan perhitungan bunga dan jenis giro yang wajar. Berdasarkan prinsip hukum Syariah Giro berdasarkan akad Wadiah.

Produk tabungan berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 berdasarkan akad Wadiah dalam Keputusan Komisi Pengawas Syariah Negara No.6 atau berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Dana investasi. 02/DSN-MUI/IV/2000 Tabungan terdiri dari dua jenis, yaitu simpanan yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah dan yang tidak dibenarkan secara Syariah berdasarkan perhitungan bunga.

Penghimpunan dana produk Deposito sesuai Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 sebagai cara menginvestasikan dana sesuai dengan akad mudharabah atau akad lainnya yang tidak melanggar prinsip Syariah 03/DSN-MUI/IV/ 2000 Deposito dibagi kedalam dua jenis yaitu deposito yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah yaitu deposito yang perhitungannya berdasarkan prinsip Syariah, dan jenis deposito yang berdasarkan perhitungan dengan sistem Bunga (Arif, 2017: 345-347).

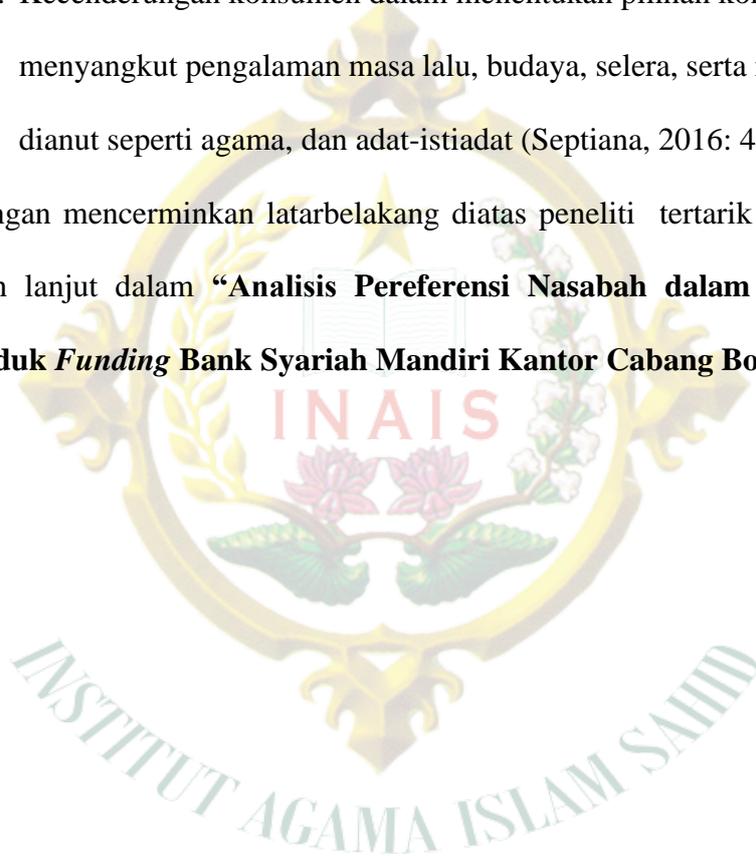
Maka dalam mencerminkan preferensi Kesukaan dan ketidak sukaan nasabah pada pemanfaatan produk *funding* Bank Syariah Mandiri menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2006: 67) dalam preferensi diartikan sebagai pilihan suka dan tidak suka oleh seseorang terhadap suatu produk, barang atau jasa yang dikonsumsi (Sofhian, 2016: 98). Sehingga nasabah memilih produk mencerminkan suka dan tidak suka dalam pemanfaatan barang dan jasa seperti pada produk *funding* Bank Syariah Mandiri yaitu Tabungan BSM, Giro BSM, dan Deposito BSM karena Perilaku konsumen memiliki keinginan sendiri-sendiri tanpa mengharuskan orang lain memilih produk untuk dikonsumsi oleh konsumen lain, misalnya konsumen memiliki hak untuk memilih sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk memilih barang dan jasa yang akan dibeli. Konsumen menggunakan produk sesuai dengan kebutuhan dan minat sehingga dapat memuaskan diri sendiri.

Secara garis besar perilaku konsumen dan kepuasan konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut:

Nilai guna (*utility*) barang dan jasa yang dikonsumsi.

- a. Kemampuan konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa; daya beli dari *income* konsumen dan ketersediaan barang dipasar.
- b. Kecenderungan konsumen dalam menentukan pilihan konsumsi menyangkut pengalaman masa lalu, budaya, selera, serta nilai-nilai yang dianut seperti agama, dan adat-istiadat (Septiana, 2016: 4).

Dengan mencerminkan latarbelakang diatas peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut dalam **“Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor.**



## I.2. Rumusan Masalah

Pada dasarnya melalui penggunaan akad yang terdiri dari akad Wadiah dan akad Mudharabah untuk mempengaruhi membujuk nasabah agar tertarik untuk menghimpun dana sehingga oleh pihak Bank Syariah Mandiri dapat dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan berbagai macam produk *Funding* yang bisa dimanfaatkan oleh nasabah seperti Tabungan BSM, Giro BSM, dan Deposito BSM dengan minat menggunakan produk Bank Syariah Mandiri mencerminkan bahwa minat nasabah dalam penggunaan produk *Funding* sangat tinggi karena dalam penghimpunan dana atau pengelolaan dana dalam perhitungannya tidak berdasarkan Bunga atau Riba maka banyak yang tertarik untuk menggunakan produk *Funding* Bank Syariah Mandiri sebagai tempat sarana untuk melakukan berbagai transaksi sangat sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.



### **I.3. Pertanyaan Peneliti.**

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan maka pertanyaan peneliti ini adalah:

1. Bagaimana Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Bogor ?
2. Bagaimana Dampak Pemanfaatan Produk *Funding* dalam Meningkatkan Minat Nasabah untuk Menghimpun Dananya di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Bogor ?

### **I.4. Tujuan Peneliti.**

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan maka pertanyaan peneliti ini berketujuan untuk:

1. Mengetahui Prerferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Bogor.
2. Mengetahui Dampak Pemanfaatan Produk *Funding* dalam Meningkatkan Minat Nasabah untuk Menghimpun Dananya di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Bogor.

### **I.5. Manfaat Penelitian.**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan pengetahuan secara ilmiah dan bermanfaat untuk berbagai pihak terutama bagi:

1. Bagi Peneliti.

Untuk mencerminkan pengetahuan secara ilmiah tentang praktik Syariah untuk pemanfaatan dana nasabah untuk dihimpun dana di Bank Syariah Mandiri dalam **“Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor.**

2. Bagi perusahaan.

Hasil dari penelitian diharapkan dapat menjadi cerminan rujukan untuk mengevaluasi dalam **”Anaslis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Dalam Produk *Funding* Bank Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor”.**

3. Bagi Pihak lain.

Dari hasil penelitian diaharapkan dapat mencerminkan wawasan dan pengetahuan dalam pemanfaatan produk *funding* Bank Syariah Mandiri **“Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor”** serta dapat menjadi referensi untuk para akademisi pihak lain.

## **I.6. Sistematika Penulisan.**

Sesuai judul skripsi diatas terdapat lima Bab dapat dijelaskan untuk mencerminkan informasi bagi kalangan akademisi maupun pihak lain sehingga dapat jelaskan masing-masing sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada Bab ini merupakan bagian yang meliputi pembahasan mengenai, Latar Belakang, Rumusan Masalah, Pertanyaan Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian dan Sistematika Penulisan atau pembahasan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam Bab ini menjelaskan mengenai tentang mencerminkan teori-teori uraian pembahasan yang mengenai “Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor.

### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, pengumpulan data, teknis analisis data dan hasil pengolahan data.

#### **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan hasil pembahasan dari peneliti yang sudah diolah.

#### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada Bab ini berisi tentang kesimpulan yang merupakan uraian dari hasil analisis dan pembahasan peneliti serta saran dapat diberikan kepada pihak yang berhubungan dengan judul peneliti.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Bank Syariah.**

##### **2.1.1. Pengertian Bank Syariah.**

Pengertian Bank sebagai suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat kembali dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Hal itu sesuai dengan Undang-undang Perbankan N0. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang telah diubah menjadi Undang-undang N0. 10 tahun 1998 menjelaskan pengertian bank sebagai perusahaan yang bergerak dibidang jasa dan memiliki kegiatan pokok dengan tiga fungsi pokok yaitu:

- a. Menerima penyimpanan dana masyarakat dalam berbagai bentuk.
- b. Menyalurkan dana tersebut dalam bentuk kredit kepada masyarakat untuk mengembangkan usaha.
- c. Melaksanakan berbagai jasa dalam kegiatan perdagangan dan pembayaran dalam negeri maupun luar negeri, serta berbagai jasa lainya di bidang keuangan, seperti: Inkaso transfer, *traveler check*, *credit card*, *safe deposit box*, jual beli surat berharga (Zaini, 2013: 6).

### 2.1.2 Fungsi Bank Umum.

Sesuai dengan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah fungsi bank syariah pada umumnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Penghimpunan Dana (*Mudharib*)

Bank syariah dapat menghimpun dana masyarakat sesuai dengan fungsinya sebagai pengelola dana (*mudharib*) dalam bentuk simpanan seperti:

1. Produk simpanan berbentuk tabungan, deposito, dan giro.
2. Lembaga keuangan lewat penempatan dana yang sewaktu-waktu dapat ditarik.
3. Pemilik modal berupa setoran awal pada saat pendirian ataupun penambahan modal.

b. Penyaluran Dana (*ShahibulMaal*).

1. Dana yang dihimpun disalurkan dalam bentuk pembiayaan investasi berjangka dan penyertaan dalam bentuk bagi hasil (Zaini, 2013: 50).

## **2.2 Kegiatan Usaha Bank Syariah.**

### **2.2.1 Penghimpunan Dana.**

Dalam penghimpunan dana, BUS dan UUS melakukan mobilisasi dan investasi ditabungan secara adil. Mobilisasi dana sangat penting karena Islam mengutuk penimbunan aset serta mendorong penggunaan produktif untuk mencapai tujuan ekonomi dan sosial. Sumber dana bagi bank Syariah berasal dari modal disetor dan hasil mobilisasi kegiatan penghimpunan dana melalui giro, tabungan, investasi. Deposito adalah dana yang dititipkan nasabah kepada bank Syariah berdasarkan akad Wadiah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah berupa giro, tabungan, atau bentuk lainnya. Menurut UU No. 24 tahun 2004 tentang Lembaga Penjamin Simpanan setiap bank wajib menjadi anggota LPS, termasuk Bank Syariah.

LPS adalah lembaga berbadan hukum yang independen dan bertanggungjawab kepada presiden. LPS menjamin simpanan untuk setiap nasabah disatu bank dengan nominal Rp.100 juta sedangkan Investasi adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada Bank Syariah berdasarkan akad Mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah dalam bentuk Deposito, Tabungan atau bentuk lain yang disamakan. Untuk pedoman distribusi bagi hasil usaha dana pihak ketiga yang ditempatkan dibank Syariah. DSN-MUI menerbitkan fatwa No. 14/ DSN-MUI/IX/2000 tentang

sistem distribusi bagi hasil usaha dalam LKS Fatwa No. 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang sistem distribusi bagi hasil usaha dalam LKS, serta Fatwa No. 87/DSN-MUI/XII/2012 tentang metode Perataan Penghasilan (*Income Smoothing*) dana pihak ketiga.

1. Giro.

Prinsip giro syariah diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional No. 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro. Giro adalah simpanan berdasarkan akad Wadiah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindah bukuan. Giro dibenarkan secara syariah yaitu giro yang berdasarkan prinsip Wadiah dan Mudharabah.

Fitur dan Mekanisme Giro berdasarkan akad Wadiah.

- a. Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- b. Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- c. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya cek, bilyet giro, biaya materai, cek laporan transaksi

dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.

- d. Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.
- e. Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.

Fitur dan Mekanisme Giro berdasarkan Mudharabah.

- a. Bank Syariah bertindak sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul mal*).
- b. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- c. Bank dapat mebebaskan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, antara lain biaya cek, bilyet giro, biaya materai, cek laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutup rekening.
- d. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah.

## 2. Tabungan.

Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad Wadiah atau investasi dana berdasarkan akad Mudharabah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu dengan yang disepakati, tetapi tidak ditarik

dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang disamakan dengan itu. Prinsip Syariah tabungan diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan. Tabungan ada dua jenis yaitu tabungan yang tidak dibenarkan secara Syariah yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga. Dan tabungan yang dibenarkan secara Syariah yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip Wadiah dan Mudharabah.

Fitur dan Mekanisme Tabungan Berdasarkan Wadiah;

- a. Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- b. Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- c. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, antara lain biaya materai, cek laporan transaksi dan saldo rekening pembukaan dan penutupan rekening.
- d. Bank menjamin pengembalian dana titipan dana nasabah.
- e. Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.

Fitur dan Mekanisme Tabungan berdasarkan akad

Mudharabah.

- a. Bank bertindak sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Mal*).
- b. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- c. Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- d. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cek laporan transaksi, dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.
- e. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.

### 3. Deposito.

Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad Mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah. Prinsip syariah deposito diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas

Syariah Nasional No. 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito. Deposito ada dua jenis yaitu deposito yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu deposito yang berdasarkan perhitungan bunga. Dan deposito yang dibenarkan yaitu deposito yang berdasarkan prinsip Mudharabah.

Fitur dan Mekanisme Tabungan Deposito berdasarkan prinsip Mudharabah.

- a. Bank bertindak sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Mal*).
- b. Pengelolaan dana oleh bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (*Mudharib Muqayyadah*) atau dilakukan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (*Mudharabah Mutlaqah*).
- c. Dalam *Mudharab Muqayyadah* harus dinyatakan secara jelas syarat-syarat dan batasan tertentu yang ditentukan oleh nasabah.
- d. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- e. Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- f. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, antara lain biaya

materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.

- g. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan (Soemitra, 2009: 69-73).

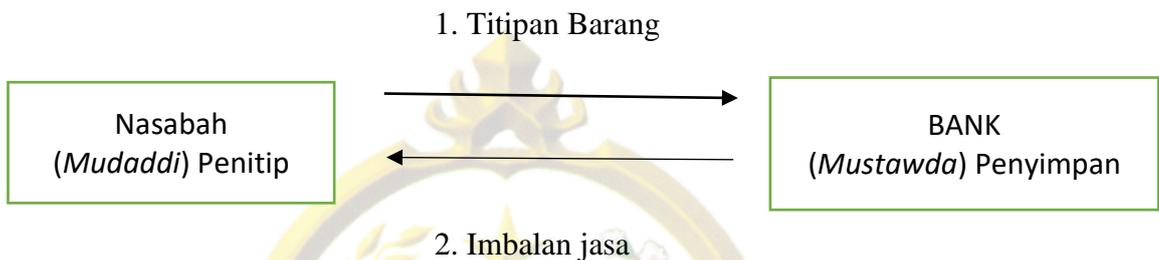
### 2.2.2 Produk Penghimpunan dana

Bank mempunyai peran yang penting bagi kelangsungan kesejahteraan masyarakat pada umumnya karena masyarakat dapat menyimpan dana di Bank Syariah secara aman dan amanah sehingga dana yang terkumpul di Bank Syariah akan dihimpun dan disalurkan kembali kepada orang yang kekurangan dana untuk membuka usaha dengan sistem bagi hasil dengan pihak Bank Syariah akad yang berhubungan dengan prinsip simpanan dan penghimpunan dana seperti:

- a. Akad Wadiah.

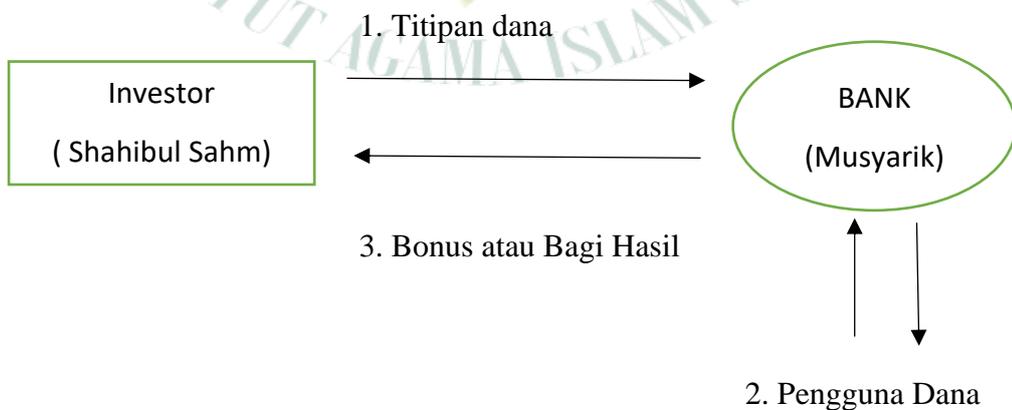
Akad Wadiah adalah berasal dari kata *wada'a* yang berarti meninggalkan atau menitipkan sesuatu pada seseorang untuk dipelihara dan merupakan titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan atau *transfer* dan perintah membayar lainnya. Dalam segi fungsinya akad wadiah dibagi menjadi dua yaitu:

1. Fungsi akad wadiah *Yad-Amanah* adalah jenis penitipan dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang titipan sehingga tidak menanggung atas kerusakan atau kehilangan barang yang dititipkan.



Gambar: II.1 Skema Akad Wadiah *Yad- Amanah*  
 Sumber: Jurnal Muamalah. 2020

2. Fungsi akad Wadiaah *Yad-dhamanah* adalah akad penitipan dimana pihak penerima titipan dengan izin pemilik dapat memanfaatkan barang titipan, sehingga menanggung kerusakan atau kehilangan barang titipan tersebut (Kamal, 2014: 28-29)



Gambar: II.2 Skema Akad Wadiah *Yad- dhamanah*  
 Sumber: Jurnal Muamalah. 2020

## **2.3 Pengertian Preferensi**

### **2.3.1 Pengertian Preferensi**

Menurut Philip Kotler (2009: 200) dalam (Mu'aziz 2017: 111) menjelaskan Preferensi adalah langkah pertama menjelaskan alasan seseorang lebih suka suatu jenis produk dari jenis produk yang lain. Dalam artian Preferensi mempunyai makna pilihan atau memilih. Istilah preferensi untuk mengganti kata *Preference* dengan arti yang sama dengan minat terhadap sesuatu sifat atau keinginan untuk memilih.

### **2.3.2 Pengertian Preferensi Konsumen**

Dapat diketahui dengan mengukur tingkat kegunaan dan nilai relatif penting setiap atribut yang terdapat pada suatu produk atau jasa. Atribut yang ditampilkan pada suatu produk atau jasa dapat menimbulkan daya tarik pertama yang dapat mempengaruhi konsumen penilaian terhadap produk dan jasa. Menggambarkan sikap konsumen terhadap produk atau jasa tersebut sekaligus dapat mencerminkan perilaku konsumen dalam menggunakan suatu produk atau jasa (Sofhian, 2016: 99).

### **2.3.3 Pengertian Perilaku Konsumen**

Menurut Muhammad (2005: 225) dalam (Trimulato, 2017: 28) perilaku konsumen adalah merupakan perkembangan dari psikologi konsumen dalam penelitian yang merupakan perluasan pengambilan keputusan konsumen dalam bidang perilaku ekonomi dan psikologi ekonomi. Dalam bank konsumen disebut dengan nasabah, nasabah adalah setiap orang yang datang ke bank untuk bertransaksi setiap orang yang ke bank untuk mendapatkan informasi dan setiap orang yang ada di kantor (satu

bagian, bagian lain, atau cabang lain). Pepatah mengatakan nasabah adalah raja, maka nasabah wajib dilayanin dengan tulus dan ikhlas sedangkan menurut Sudiby (2002) dalam Sehani (2017: 7) faktor-faktor yang menentukan preferensi konsumen dibedakan menjadi dua bagian:

- a. Preferensi konsumen yang bersifat ekonomis meliputi nilai dari pengorbanan dan manfaat yang diperoleh.
- b. Preferensi konsumen yang bersifat non ekonomis yaitu kebutuhan aktualisasi diri dan penghargaan dari lingkungan.

Pentingnya pengukuran terhadap preferensi konsumen adalah karena:

- a. Sebagai dasar untuk menarik minat membeli konsumen pada suatu produk.
- b. Sebagai acuan bagi perusahaan untuk menerapkan program-program pembangunan loyalitas konsumen.
- c. Untuk menjaga interaksi yang terus berkelanjutan antara konsumen dan perusahaan.

Sedangkan menurut Robert Pindyck 2009 cara terbaik untuk memahami konsumen adalah dengan tiga langkah yang berbeda yaitu:

- a. Preferensi Konsumen yaitu menemukan cara yang praktis untuk menggambarkan alasan-alasan mengapa orang lebih suka satu barang dari pada barang yang lain.
- b. Keterbatasan Anggaran yaitu konsumen juga mempertimbangkan harga oleh karena itu konsumen mempunyai

keterbatasan pendapatan sehingga membatasi jumlah barang yang akan dibeli.

- c. Pilihan-Pilihan Konsumen yaitu konsumen memilih untuk membeli kombinasi barang-barang yang memaksimalkan kepuasan mereka (Henry Sarnomo, 2014: 68).

#### **2.3.4 Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.**

Perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Dalam faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen ada tiga bagian terdiri dari:

- a. Faktor Budaya yaitu kelas budaya, subbudaya, dan sosial sangat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Budaya (*culture*) adalah diterminan dasar keinginan dan perilaku seseorang, sedangkan subbudaya (*subculture*) yaitu yang lebih kecil memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk anggota mereka subbudaya meliputi kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis.
- b. Faktor Sosial yaitu kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian kelompok referensi (*reference group*) seseorang adalah semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut.

- c. Faktor Pribadi yaitu keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi faktor pribadi meliputi usia dan tahap dalam siklus hidup pembeli, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta daya hidup dan nilai karena banyak dari karakteristik ini yang mempunyai dampak yang sangat langsung terhadap perilaku konsumen (Kotler, 2008: 166).

### **2.3.5 Preferensi Konsumsi.**

Menurut Karim 2007: 51 menjelaskan tentang konsumsi adalah yang mengasumsikan bahwa barang atau jasa yang dikonsumsi memberikan tingkat yang sama dalam memberikan kepuasan sehingga barang atau jasa tersebut banyak dipilih oleh seseorang. Karena dasar konsumsi dalam konvensional adalah rasionalitas artinya secara rasio wajar seseorang mengkonsumsi barang karena cukup anggaran dan barang yang dikonsumsi memberikan kepuasan (mansur, 2017: 414) maka dalam setiap orang atau nasabah dapat mengasumsikan setiap barang dan produk seperti dalam memanfaatkan produk *funding* Bank Syariah Mandiri terdiri dari produk tabungan BSM. giro BSM, dan deposito BSM.

### **2.3.6 Tujuan preferensi konsumsi dalam Islam**

Menurut Rojalinda 2015: 108 menjelaskan tentang tujuan preferensi konsumsi dalam Islam seperti mencari kemaslahatan atau kemanfaatan bukan *utilitas* atau kepuasan karena kepuasan itu

cenderung menuruti hawa nafsu setan beda dengan kemaslahatan lebih bersifat obyektif dari pada kepuasan bersifat subyektifitas artinya kepuasan seseorang berbeda dengan orang lain tetapi kemaslahatan berlaku bagi semua orang karena bersifat obyektif yang berorientasi pada kemanfaatan bukan kepuasan. Kemaslahatan bersumber dari *need* seseorang yang mengkonsumsi barang atau jasa sehingga kebutuhan preferensi konsumsi berdasarkan pada masalah tidaknya dalam mengkonsumsi berbagai variasi benda ekonomi. (mansur, 2017: 417).

#### **2.3.7. Tujuan Preferensi Konsumsi dalam Ilmu Ekonomi Konvensional.**

hanya ingin mencapai *utility* atau kepuasan selain tercapainya kepuasan juga anggaran dana yang penting mencukupi untuk memilih barang yang dikonsumsi yang penting barang yang dikonsumsi menghasilkan kepuasan bagi konsumen. Sehingga tujuan preferensi konsumsi konvensional lebih bersifat *self interest* artinya hanya mementingkan diri sendiri tanpa peduli dengan orang lain. Selain *self interest* juga bersifat *materialistic hedonistic* artinya tujuan preferensi konsumsi dalam mengkonsumsi barang yang diinginkan tidak hanya sekedar cukup tapi ingin yang lebih dan lebih. (mansur, 2017: 419) maka dari itu nasabah atau konsumen tidak harus mementingkan diri sendiri melainkan harus menggajak seseorang kejalan yang benar agar terhindari dari sipat rakus dan tidak mementingkan dirinya sendiri seperti dalam

menggunakan suatu produk *funding* agar orang yang kelebihan dana tidak menghabiskan semua uangnya di jalan yang tidak benar melainkan untuk di gunakan menabung dananya di Bank Syariah Mandiri agar uang yang terkumpul di Bank Syariah Mandiri dapat dihimpun dan disalurkan kembali kepada orang yang kekurangan dana sehingga dapat merasakan kemanfaatan dari orang yang kelebihan dana sehingga mendapatkan keuntungan secara syariah.

#### **2.4.8 Konsumsi Individual.**

Menurut Adirwarman Karim teori konsumsi individual menurut Islam dalam pengembangan berbagai teori ekonomi lainnya ada tiga sifat yaitu (Adirwarman, 2018:63):

1. Kelengkapan (*completeness*) yaitu sifat ini bermakna seseorang selalu “Ku Tahu Ku Mau”. Dalam bahasa inggris ini bermakna seseorang memiliki “*complete trust or confidence in something*” dalam istilah yang lebih populer disebut “*faith*”. Dalam bahasa fikihnya “yakin, keyakinan, iman. *Amantu*” (Adirwarman, 2018:63). Dalam situasi apa pun seorang individu selalau dapat menentukan secara pasti apa yang diinginkannya. Misalnya jika dihadapkan pada situasi A dan B, maka ia selalu dapat menentukan pilihannya salah satu dari ketiga kemungkinan (Adirwarman, 2018:63):

1. A lebih disukai daripada B
  2. B lebih disukai daripada A
  3. A dan B keduanya sama sama disukai
2. Transitivitas (*transitivity*) yaitu sifat bermakna seseorang selalu “Teguh Pendirian, Tidak Mencla-Mencle”. Dalam bahasa fikihnya “*istiqamah*” (Adirwarman, 2018:64). Jika bagi seseorang “A lebih disukai dari pada B” dan B lebih disukai daripada C”, maka bagi “A harus lebih disukai daripada C”. Asumsi ini menyatakan bahwa pilihan individu bersifat konsisten secara internal (Adirwarman, 2018:64).
3. Kontinuitas (*continuity*) yaitu sifat ini bermakna “Tak da rotan, akar punjadi.” Dalam bahasa fikihnya “*maa la yudraku kulluhu, la yutraku kulluhu*” (jika tidak dapat melakukan yang baik sepenuhnya, jangan meninggalkan yang baik seluruhnya) jadi bagi seorang “A lebih disukai dari pada B”, maka situasi yang secara cocok “mendekati A,” harus juga disukai daripada B (Adirwarman, 2018:65).

## 2.4 Penelitian Terdahulu

Studi peneliti terdahulu yang terkait serupa dengan Peneliti yang akan di Analisis oleh Peneliti dapat disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini:

**Tabel II.1 Penelitian Terdahulu**

Nama Peneliti	Nama Judul Penelitian	Sumber Penelitian Terdahulu	Hasil Penelitian
Rif'atul Khoiriyah	Analisis Preferensi Nasabah dalam Menggunakan Pembiayaan Akad Murabahah dan Musyarakah di BPRS Madinah Lamongan	Skripsi 2018	faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan pembelian terdiri dari faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi. Setelah dianalisis ditemukan dua faktor masing-masing yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembiayaan murabahah dan musyarakah yaitu faktor persepsi dan faktor preferensi.
Helmi Kamal	Menelusuri Fatwa DSN-MUI Tentang Ekonomi Syari'ah (produk penghimpunan dana)	Jurnal Muamalah: Volume IV, No 2, 2014	diperlukan pengaturan akad penghimpunan dana bank syariah dalam rangka memelihara kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah. Ketentuan persyaratan minimum akad ini disusun berpedoman kepada Fatwa yang diterbitkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN)
SRI SARMINI	Preferensi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan (studi kasus pada nasabah bmt amanah boyolali)	Skripsi 2018	untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih produk pembiayaan murabahah dari pada produk lainnya di BMT Amanah Boyolali.
Khairul Amri, Intan Qurratul'aini, Julianty	Preferensi Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Bank Aceh Syariah di Kota Banda Aceh	jurnal samudra ekonomi dan bisnis, vol 9, no 1 januari 2018	bahwa lingkungan menjadi preferensi paling dominan bagi nasabah dalam memilih produk pembiayaan Bank Aceh Syariah. Berikutnya, kesesuaian dengan keyakinan dan lokasi bank di urutan kedua. Sebaliknya manfaat ekonomi berada urutan terakhir

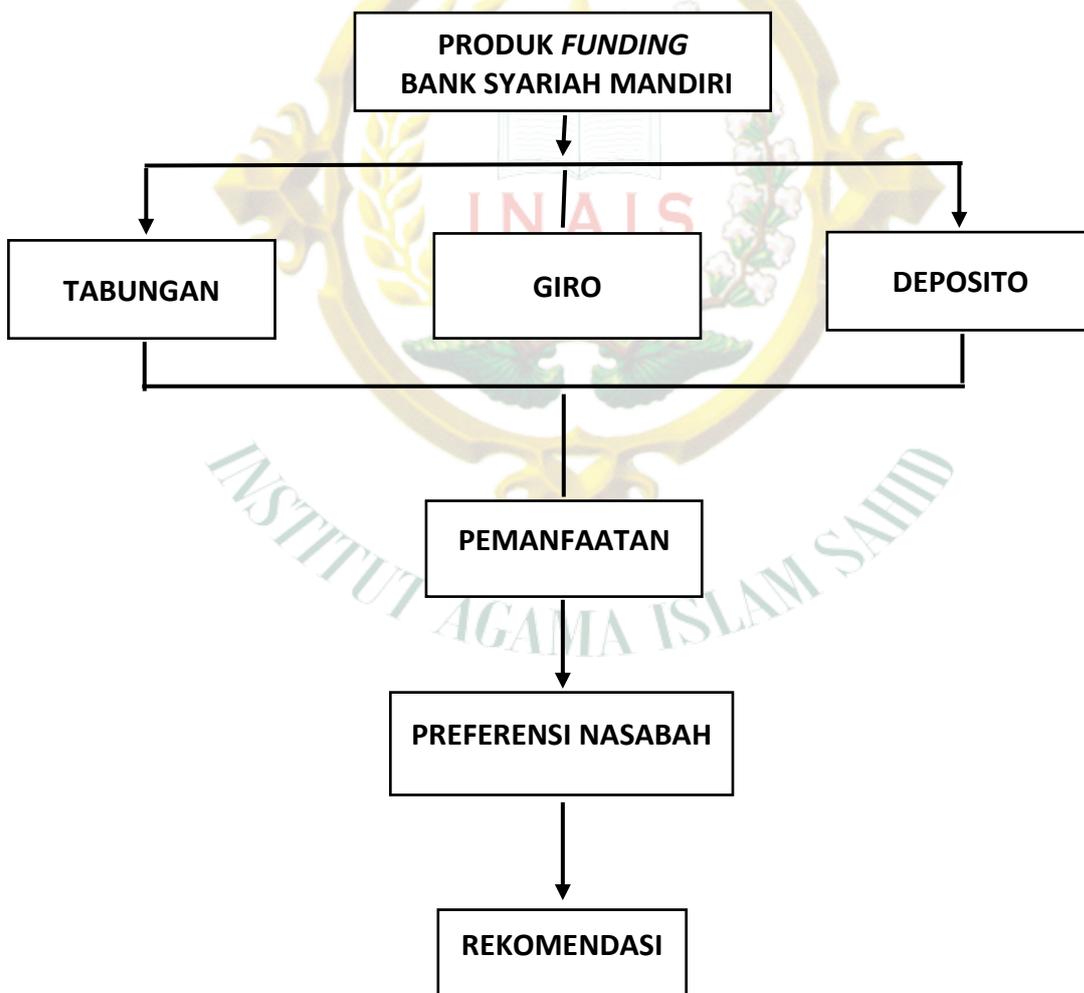
<p>PIPIN YULIANI</p>	<p>Preferensi dan perilaku Masyarakat Banjar Agung Unit ii Tulang Bawang (study kasus pada masyarakat banjar agung tulang bawang</p>	<p>Skripsi 2018</p>	<p>Adanya faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi dan perilaku masyarakat, yaitu terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari diri msyarakat itu sendiri. Faktor internal yang mempengaruhi preferensi dan perilaku masyarakat terhadap bank syariah.</p>
--------------------------	--	---------------------	--

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020



## 2.5 Kerangka Berpikir.

Kerangka berpikir berketujuan untuk mengetahui bagaimana proses dalam menentukan penelitian berkaitan dengan teori-teori berhubungan dengan rumusan masalah atau latar belakang yang akan diteliti oleh peneliti dengan judul “**Analisis Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor**” maka dapat digambarkan kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar: II.3 Kerangka Berpikir  
Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pengertian Metode Penelitian Kualitatif.**

Menurut Denzi dan Lincoln (1987) Dalam Lexy ( 1998: 5) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Dalam penelitian kualitatif metode yang biasanya dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan, dan pemanfaatan dokumen.

#### **3.2 Waktu dan Tempat Penelitian.**

Tempat Penelitian ini dilakukan ditempat PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor. Penelitian ini dikhususkan kepada nasabah Bank Mandiri Syariah untuk mengetahui Preferensi nasabah dalam pemanfaatan produk *funding* Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor dan waktu penelitian ini dilakukan pada tanggal 20 Maret 2020 sampai dengan 26 Mei 2020

#### **3.3 Jenis Penelitian.**

Peneliti ini menggunakan jenis deskriptif yang menjelaskan deskriptif adalah suatu rumusan masalah yang memandu penelitian untuk mengeksplorasi dan memotret situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam (Sugiono, 2015: 209).

### 3.4 Metode Teknik Pengumpulan Data.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pengumpulan data dengan melakukan Observasi, kuesioner yaitu:

#### 3.4.1 Pengertian Observasi Terstruktur.

Observasi terstruktur adalah observasi yang telah direncanakan secara sistematis tentang apa yang akan diamat, kapan dan dimana tempatnya, jadi observasi terstruktur dilakukan apabila peneliti telah tahu dengan pasti tentang variabel yang akan diamati.

#### 3.4.2 Pengertian Kuesioner (Angket).

Kuesioner adalah merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. (Sugiono, 2015: 142). Yang berketujuan untuk mengetahui skala Preferensi nasabah pada pemasaran produk *funding* Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor.

**Tabel III.2 Nilai Skala Preferensi**

<b>Nilai</b>	<b>Jawaban</b>
4	Sangat Suka
3	Suka
2	Tidak Suka
1	Sangat Tidak Suka

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

### **3.5 Jenis dan Sumber Data.**

jenis dan data yang dapat digunakan dalam penelitian ada dua yaitu data Primer dan data Sekunder yang dapat dijelaskan dibawah ini.

#### **3.5.1 Pengertian Data Sumber Primer.**

Sumber Primer adalah tempat atau gudang penyimpanan yang orisinal dari data sejarah, data primer merupakan sumber-sumber dasar yang merupakan bukti atau saksi utama dari kejadian yang lalu maka data yang akan di dapatkan dalam penelitian ini dari nasabah Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor yang sudah menjadi nasabah.

#### **3.5.2 Pengertian Data Sumber Sekunder.**

Sumber Sekunder catatat tentang adanya suatu peristiwa atau catatan-catatan yang jaraknya telaj jauh dari orisinil seperti: Jurnal Ilmiah, surat kabar dan majalah untuk melengkapi dari data primer (Nazir, 2011: 50).

### **3.6 Pengertian Teknik Analisis Data.**

#### **3.6.1 Pengertian Teknik Analisis Data.**

Adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam seperti trigulasi dan dilakukan secara terus-menerus sampai datanya jenuh dapat dijelaskan dibawah ini:

**a. Data Reduksi.**

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci semakin seperti telah dikemukakan semakin lama peneliti kelapangan maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data yang bertujuan untuk memfokuskan kepada Analisa Preferensi Nasabah dalam pemasaran produk *funding* Bank Syariah mandiri kantor cabang bogor.

**b. Penyajian Data.**

Dapat dilakukan dengan bentuk tabel, grafik, *pie chart*, *pictogram* dan sejenisnya melalui penyajian data tersebut maka akan terorganisasikan tersusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin mudah dipahami maka dari itu peneliti ini akan menyajikan data dengan bentuk tabel agar mudah di pahami dan terorganisasi.

**c. Kesimpulan.**

Merupakan temuan yang sebelumnya belum pernah ada temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih kurang jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas. (Sugiono 2015: 247).

#### **d. Pengolahan Data untuk Penafsiran Setiap Butir Pernyataan**

Menurut Sudijono (1996: 178) Dalam penafsiran setiap butir Pernyataan yaitu dengan menggunakan rumus:

$$P = \frac{f}{n} \times 100\%$$

Keterangan Rumusan Frekuensi.

P = Hasil yang dicapai terakhir.

f = Responden yang menjawab atau jumlah sampel tertentu.

n = Jumlah Responden seluruhnya.

100% = Bilangan tetap.

Dengan klasifikasi sebagai berikut:

100% : Seluruhnya .

90% - 99% : Hampir seluruhnya.

61% - 89% : Sebagian besar.

51% - 60% : Lebih dari setengah.

50% : Setengahnya.

40% - 49% : Hampir setengahnya.

0% - 39% : Sebagian kecil.

1% - 9% : Sedikit sekali.

0% : Tidak ada sama sekali.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.**

#### **4.1. Produk – Produk Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor**

##### **4.2.1 Tabungan.**

###### **a. Tabungan wadiah.**

Tabungan yang berdasarkan prinsip wadiah yang menariknya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Kemudahan Bertransaksi di seluruh outlet Bank Syariah Mandiri.
- 3) Kemudahan Bertransaksi dimana saja menggunakan layanan *e-Banking*.
- 4) Kemudahan dalam menyalurkan zakat, infaq, dan sedekah.

###### **b. Tabungan Mudharabah Berkah**

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan seteron dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka dikonter Bank Syariah Mandiri atau melalui ATM.

Manfaat:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Kemudahan Bertransaksi di seluruh outlet Bank Syariah Mandiri.
- 3) Kemudahan Bertransaksi dimana saja menggunakan layanan *e-Banking*.
- 4) Kemudahan dalam menyalurkan zakat, infaq, dan sedekah.

c. **Tabungan Mabruur Berkah.**

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji.

Manfaat:

- 1) Aman dan Terjamin.
- 2) Mendapatkan fasilitas reminder notifikasi saldo.
- 3) Cover asuransi Rp.5000.000.

d. **Tabungan Berencana Berkah.**

Tabungan berjangka untuk berbagai rencana anda yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang dan memiliki perlindungan asuransi secara gratis.

Manfaat:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif.
- 2) Kemudahan merencanakan keuangan nasabah jangka panjang.
- 3) Pelindungan asuransi secara gratis dan otomatis tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 4) Jaminan pencapain target dana.

e. **Tabungan Investasi Cendekia.**

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*Installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Manfaat:

- 1) Bagi Hasil yang kompetitif.
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendididkan putra-putri.

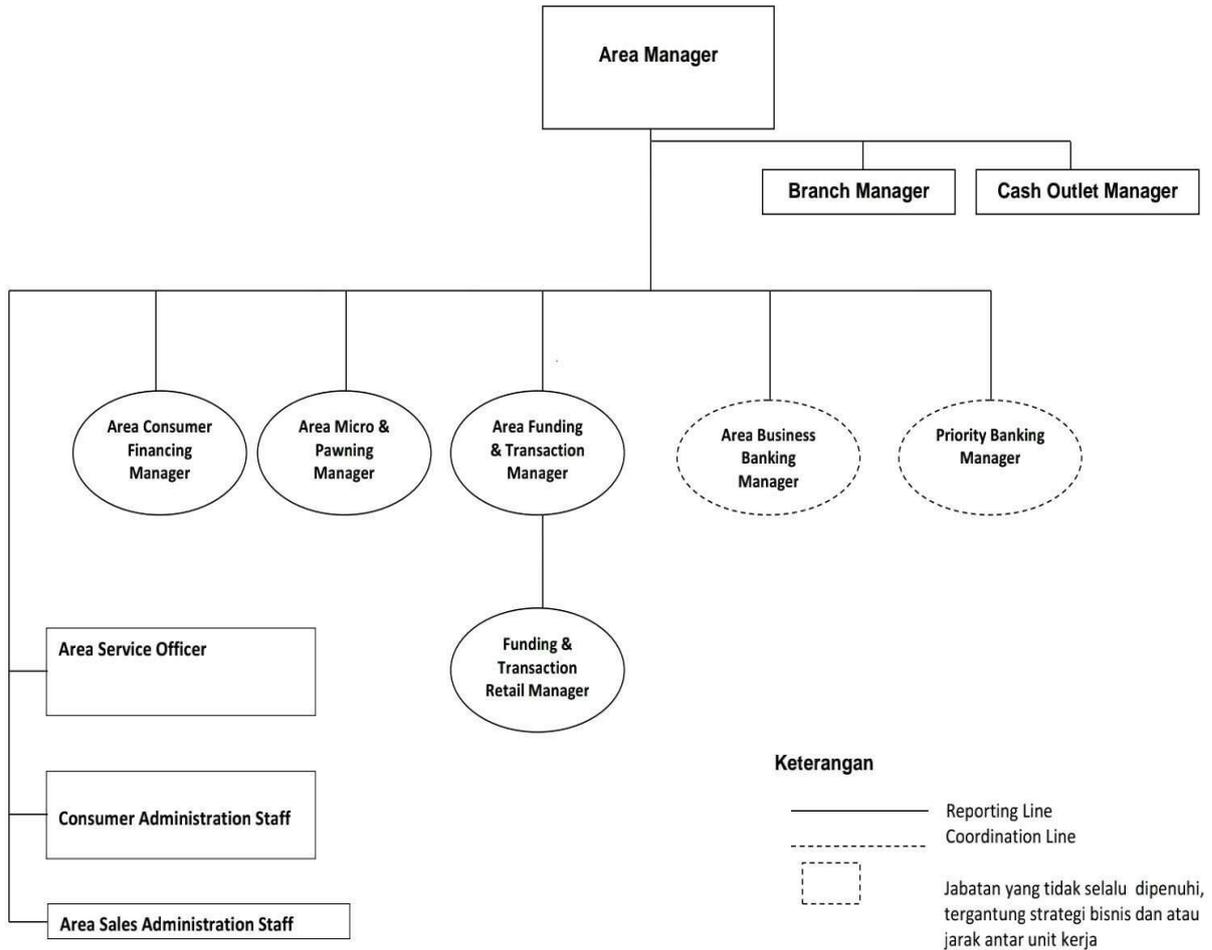
f. **Tabungan Simple IB.**

Manfaat:

- 1) Memberi edukasi keuangan tentang produk tabungan dan layanan perbankan syariah.
- 2) Mendorong budidaya menabung.

## 4.2 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor

STRUKTUR ORGANISASI AREA BOGOR 2020



Gambar IV.4 Struktur Organisasi BSM

Sumber: Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor

### 4.3 Karakteristik Responden Nasabah BSM

**Tabel IV.3 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Jenis Kelamin.**

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki-Laki	17	47%
Perempuan	19	53%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020.

Berdasarkan hasil Tabel diatas dalam penyebaran mulai tanggal 7 hingga 14 Juni 2020, hasil responden menunjukkan bahwa nilai persentase tertinggi terdapat pada kriteria jenis kelamin perempuan dengan jumlah 19 responden perempuan dengan persentase 53% dibandingkan dengan nilai jenis kelamin laki-laki dengan jumlah 17 responden dengan persentase 47%.

**Tabel IV.4 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Status Pernikahan.**

Status Pernikahan	Jumlah	Persentase (%)
Sudah Menikah	9	25%
Belum Menikah	27	75%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Berdasarkan hasil dari Tabel diatas penyebaran mulai dari tanggal 7 sampai 14 juni 2020 maka hasil dari responden menunjukkan nilai persentase yang paling tinggi pada kiteria setatus belum menikah jumlah 27 responden dengan presentase 75% dibandingkan yang sudah menikah jumlah 9 responden dengan presentase 25%.

**Tabel IV.5 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Usia.**

Usia	Jumlah	Persentase (%)
17 - 25 Tahun	26	73%
25 - 35 Tahun	8	22%
35 - 45 Tahun	2	5%
45 - 55 Tahun	0	0%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020.

Berdasarkan hasil dari Tabel diatas penyebaran mulai dari tanggal 7 sampai 14 juni 2020 maka hasil responden menunjukkan nilai Persentase 73% pada kiteria Usia 17 sampai 25 tahun dengan jumlah 26 responden, nilai dari sebagian kecil ada pada Usia 25 sampai 35 tahun dengan Presentase 22% dengan jumlah 9 responden dan nilai yang rendah pada Usia 35 sampai 45 tahun dengan nilai Presentase 5%. jumlah 2 responden.

**Tabel IV.6 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Perkerjaan.**

Perkerjaan	Jumlah	Persentase (%)
Pegawai Swasta	15	45%
Wirausaha	3	8%
Wiraswasta	2	5%
Lainnya	16	47%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020.

Berdasarkan hasil dari Tabel diatas penyebaran mulai dari tanggal 7 sampai 14 juni 2020 maka hasil dari responden menunjukkan nilai Persentase 47% pada kiteria perkerjaan lainnya dengan jumlah 16 responden, nilai Presentase 45% dari pekerjaan pegawai swasta dengan jumlah 15 responden, nilai Presentase 8% pada pekerjaan wirausaha dengan jumlah 3 responden, dan nilai 5% dari pekerjaan wiraswasta dengan jumlah 2 responden.

**Tabel IV.7 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Pendidikan.**

Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
SD	0	0%
SMP	0	0%
SMK SEDERAJAT	20	55%
S1	15	42%
S2	1	3%
S3	0	0%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020.

Berdasarkan hasil dari Tabel diatas penyebaran mulai dari tanggal 7 sampai 14 juni 2020 maka dari responden menunjukkan nilai Persentase dengan kriteria Sekolah Menengah Kejuruan atau Sederajat menunjukkan nilai Presentase 55% dari jumlah 20 responden untuk Sastra satu (S1) menunjukkan nilai Presentase 42% dari jumlah 15 responden untuk sastra dua (S2) menunjukkan nilai Presentase 3% dengan jumlah 1 responden.

**Tabel IV.8 Jumlah Responden Nasabah BSM Lama Menjadi Nasabah.**

Lama Menjadi Nasabah	Jumlah	Persentase (%)
1-5 Tahun	31	87%
5-10 Tahun	5	13%
> 15 Tahun	0	0%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020.

Berdasarkan hasil dari Tabel diatas penyebaran mulai dari tanggal 7 sampai 14 juni 2020 maka dari responden menunjukkan nilai Persentasi dengan kriteria lama menjadi nasabah pada 1 sampai 5 tahun Presentase 87% dengan jumlah 31 responden untuk 5 sampai 10 tahun nilai presentase 13% dengan jumlah 5 responden.

**Tabel IV.9 Jumlah Responden Nasabah BSM Berdasarkan Penghasilan Perbulan**

Penghasilan	Jumlah	Persentase (%)
< Rp. 5000.000	32	89%
> Rp. 10.000.000	4	11%

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Berdasarkan hasil dari Tabel diatas penyebaran mulai dari tanggal 7 sampai 14 juni 2020 maka dari responden menunjukkan nilai Persentase dengan kriteria penghasilan perbulan pada Rp. 5000.000 kebawah dengan nilai Presentase 89%, dengan jumlah 32 responden untuk penghasilan Rp.10.000.000 keatas nilai Presentase 11% dengan jumlah 4 responden.

#### **4.4 Preferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* BSM.**

Menurut Philip Kotler (2009: 200) dalam (Mu'aziz 2017: 111) Preferensi adalah langkah pertama untuk mencerminkan seseorang lebih suka pada jenis produk dan jasa. Sehingga nasabah dapat memilih produk *funding* yaitu produk Tabungan BSM, Giro BSM, dan Deposito BSM sesuai dengan keinginan nasabah tanpa ada paksaan dari orang lain sehingga nasabah berhak menentukan pilihanya masing-masing. Maka dalam penelitian Preferensi nasabah dalam pemanfaatan produk *funding* Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor dengan penyebaran kuesioner menggunakan *Google Form* dimulai dari tanggal 7 juni sampai 14 juni 2020 dengan hasil dibawah ini:

**Tabel IV. 10 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Produk BSM dengan Prinsip Syariah**

Preferensi Nasabah	Produk BSM					
	Tabungan BSM		Giro BSM		Deposito BSM	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
Sangat Sesuai	11	31	11	31	8	22
Sesuai	25	69	23	64	27	75
Tidak Sesuai	0	0	2	6	1	3
Sangat Tidak Sesuai	0	0	0	0	0	0
Jumlah	36	100	36	100	36	100

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* terdiri dari produk Tabungan BSM dari 11 orang nasabah atau sebesar 31%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sangat Sesuai dengan prinsip Syariah hal ini tercermin dari akad dan tata cara pembukaan rekening tabungan dengan akad wadiah dan mudharabah, akad wadiah adalah titip yang murni bahwa nasabah menitipkan harta dan dana kepada Bank Syariah Mandiri untuk disimpan dengan amanah dan bisa diambil sewaktu-waktu oleh nasabah yang menitipkan barang dan dananya. Dalam jenis akad wadiah dibagi menjadi dua jenis yaitu akad wadiah Yad Al-Amanah mencerminkan sifat yang amanah apabila nasabah menitipkan barang dan dana maka Bank Syariah Mandiri tidak diperkenankan untuk memanfaatkan atau mempergunakan barang atau dana nasabah karena sifatnya sebagai titipan dengan akad wadiah Yad Al-amanah. Sedangkan akad wadiah Yad Adh-Dhamanah adalah penitipan barang atau dana titipan nasabah yang diperbolehkan untuk dimanfaatkan atau dipergunakan dalam melakukan kerja sama antara Bank Syariah Mandiri dengan nasabah dengan jaminan Bank Syariah Mandiri untuk mengembalikan dana nasabah ketikan akan pengambilan dana dengan melakukan perjanjian terlebih dahulu akan tetapi

keuntungan yang didapati dari pemanfaatan dan penggunaan barang dan dana nasabah sepenuhnya menjadi milik Bank Syariah Mandiri boleh memberikan bonus kepada nasabah yang telah menitipkan barang dan dananya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Rukun wadiah terdiri dari empat rukun yaitu, *Muwaddi* orang yang menitipkan yaitu sebagai nasabah menitipkan barang dan dananya wadiah orang yang dititipi barang kepada Bank Syariah Mandiri diberikan amanah oleh nasabah untuk menjaganya atau memanfaatkan sesuai dengan kesepakatan antara penitip barang dan dana yang dititipkan kepada Bank Syariah Mandiri yang disimpan dengan melakukan *Shigot Ijab dan Qobul* antara Bank Syariah Mandiri dan penitip barang dan dananya untuk melakukan kesepakatan *Shigot Ijab dan Qobul*.

Dalam akad Mudharabah adalah akad kerja sama antara pihak pertama yaitu *Shahibulmall* nasabah sebagai pemilik dana sedangkan pihak kedua sebagai *Mudharib* penghimpun dana Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana dengan nisbah keuntungan sesuai dengan kesepakatan antara *Shahibulmall* dan *Mudharib* dalam akad Mudharabah dibagi menjadi dua jenis yaitu Mudharabah Mutlaqah yaitu akad yang dilakukan oleh pemilik modal sebagai *Shahibulmall* dengan pengelola dana sebagai *Mudharib* dengan nisbah bagi hasil yang disepakati dari awal sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal. Sedangkan dalam akad Mudharabah *Muqayyadah* yaitu dilakukan oleh pemilik dana *Shahibulmall* untuk melakukan usaha yang ditentukan oleh pemilik modal sedangkan orang yang tidak mempunyai modal tetapi mempunyai kemampuan dalam mengelola usaha yaitu *Mudharib* dengan melakukan kerja sama antara pemilik dana dan pengelola dana

untuk mendapatkan keuntungan dan disepakati dari awal sedangkan dalam kerugiannya ditanggung oleh pemilik modal dalam menentukan jumlah dana yang akan dipakai untuk mengelola dana usaha harus dalam keadaan uang tunai tidak diperbolehkan dalam keadaan piutang dan Bank Syariah Mandiri tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah atau keuntungan nasabah tanpa persetujuan dengan pengelola usaha karena berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional DSN Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan dibagi menjadi dua jenis yaitu Tabungan tidak dibenarkan prinsip syariah seperti Tabungan yang menggunakan perhitungan bunga sedangkan Tabungan yang dibenarkan Syariah berdasarkan prinsip Mudharabah dan Wadiah.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Tabungan BSM dari 25 orang nasabah atau sebesar 69%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sesuai dengan prinsip Syariah hal ini tercermin dari manfaat yang didapatkan oleh nasabah ketika menggunakan Tabungan BSM seperti dana selalu tersedia dapat mengambil dana dalam sewaktu-waktu, tempat penarikan dana sudah tersebar luas bisa ditemukan di setiap tempat tanpa harus datang langsung ke Bank Syariah Mandiri, dalam fitur BSM nasabah dapat melakukan transaksi pembayaran zakat, infaq, dan sadaqah dengan tepat sasaran kepada orang yang membutuhkan. Sedangkan manfaat yang didapat oleh nasabah dalam penggunaan produk Mudharabah dengan melakukan usaha kerja sama: dana nasabah yang dikelola Bank Syariah Mandiri sesuai dengan prinsip Syariah, nasabah dapat terhindar dari praktik riba dalam melakukan usaha dan nasabah akan mendapatkan keuntungan bagi hasil yang sesuai dengan

keepakatan dari awal dengan pihak Bank Syariah Mandiri berdasarkan prinsip Syariah.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Giro BSM dari 11 orang nasabah atau sebesar 31%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM Sangat Sesuai dengan prinsip syariah hal ini tercermin dari fatwa Dewan Syariah Nasional DSN Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 akad yang dibagi menjadi dua jenis berdasarkan prinsip Syariah yaitu akad giro wadiah (titipan) yang dinamakan nasabah hanya menitipkan dananya kepada pihak Bank Syariah Mandiri dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkan atau menggunakan dana nasabah untuk mendapatkan keuntungan tanpa seizin pemilik dana. sedangkan akad giro Mudharabah (bagi hasil) dimana nasabah menitipkan dana kepada Bank Syariah Mandiri diperbolehkan untuk memanfaatkan atau menggunakan dana berdasarkan akad giro Mudharabah dengan kerja sama antara pihak kelebihan dana yaitu Bank Syariah Mandiri sebagai *Shahibulmall* dana sepenuhnya diberikan kepada pihak kekurangan modal yang mempunyai usaha yang tidak haram yaitu sebagai *Mudharib* dalam sistem bagi hasil Bank Syariah Mandiri dan kekurangan dana sebelum melakukan akad kerjasama maka harus disepakati dari awal dalam pembagian keuntungan dan Bank Syariah Mandiri harus menjamin kembali dana nasabah yang dimanfaatkan atau dipergunakan dalam kerja sama.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Giro BSM dari 23 orang nasabah atau sebesar 64%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM Sesuai dengan prinsip Syariah hal ini

tercermin dari manfaat didapati oleh nasabah jika menggunakan produk Giro BSM seperti berdasarkan prinsip syariah dalam menitipkan dana dan mengelola dana nasabah, dana yang dapat diambil Sewaktu-waktu oleh nasabah, penarikan yang menggunakan cek tanpa harus membayar biaya penarikan dana nasabah, dan mendapatkan bonus bulanan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri, fitur yang bisa dimanfaatkan oleh nasabah antara lain seperti berdasarkan prinsip akad wadiah Yad dhamanah dengan setoran awal minimum Rp.500.000 nasabah akan diberikan kemudahan dalam bertransaksi menggunakan cek dan persyaratan yang tidak rumit cukup dengan membuka kartu tanda penduduk (KTP) dan nomor pokok wajib pajak (NPWP) nasabah dapat membuka rekening Giro BSM berdasarkan prinsip Syariah.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Giro BSM dari 2 orang nasabah atau sebesar 6%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM Tidak Sesuai dengan prinsip syariah hal ini tercermin dari masih banyaknya masyarakat yang kurang informasi atau edukasi yang dapat memudahkan dalam memahami produk Giro BSM maka dari itu dari pihak Bank Syariah Mandiri harus melakukan edukasi yang mudah dipahami oleh masyarakat yang awam dengan melakukan informasi melalui media sosial dan secara langsung berketujuan akan masyarakat dapat memudahkan dalam mengetahui informasi dan edukasi yang siberikan oleh piha Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Deposito BSM dari 8 orang nasabah atau sebesar 22%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sangat Sesuai dengan

prinsip syariah hal ini tercermin dari akad Mudharabah *Muthlaqah* adalah akad kerja sama antara pihak yang kelebihan dana atau *Shahibulmall* dan pihak Bank Syariah Mandiri atau *Mudharib* yang dimana untuk memutar kembali dana nasabah untuk dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan jaminan dana nasabah yang dikelola dapat dikembalikan secara berjangka dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip Syariah. Dalam pembagian *return* investasi atau keuntungan bagi hasil nasabah telah berinvestasi ke Bank Syariah Mandiri dengan sistem pembagian bagi hasil atau nisbah sebesar 60-40 maka 60% untuk nasabah yang telah berinvestasi kepada Bank Syariah Mandiri sedangkan nisbah 40% untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana nasabah dan sesuai dengan kesepakatan dari awal, untuk penghitungan secara mudahnya agar dapat dipahami maka mekanismenya atau rumusan nisbahnya sebagai berikut: (Nominal Deposito Syariah : Nominal seluruh Deposito Syariah) x Persentase bagi hasil x keuntungan Bank Syariah Mandiri pada bulan tersebut misalnya jika diketahui: pertama Nominal deposito Syariah nasabah sebesar Rp.10.000.000 dalam berjangka waktu 1 bulan, kedua jumlah deposito di Bank Syariah Mandiri sebesar Rp.5 Milyar yang dimiliki berdasarkan jangka waktu 1 bulan, untuk keuntungan bagi hasil seluruh deposito syariah yang memiliki jangka waktu 1 bulan Rp.60.000.000, nisbah bagi hasil dengan jangka waktu 1 bulan adalah 60% untuk pihak nasabah dan 40% untuk Bank Syariah Mandiri, maka bagi hasil untuk nasabah dan Bank Syariah Mandiri seperti (Rp.10.000.000 : Rp.5 Milyar) x 60% x Rp.60.000.000 = Rp.72.000 maka dalam jangka waktu 1 bulan kedepan nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebesar Rp.72.000 dengan kesepakatan dari awal berdasarkan akad Mudharabh Mutlaqah dengan

pengelolaan sesuai dengan prinsip syariah karena berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional DSN Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 yaitu Deposito BSM yang dalam investasi berjangka yang hanya dapat diambil dalam waktu-waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara pihak penanam modal dan pihak pengelola dana usaha.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Deposito BSM dari 8 orang nasabah atau sebesar 27%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sesuai dengan prinsip syariah hal ini tercermin dari manfaat yang bisa didapati oleh nasabah jika melakukan investasi di Bank Syariah Mandiri seperti dana nasabah akan dikelola sesuai dengan prinsip syariah yaitu akad Mudharabah *Muthlaqah* adalah Bank Syariah Mandiri memberikan dana penuh kepada pengelola usaha dengan ketentuan Bank sudah mengetahui potensi usaha yang akan didanai oleh pihak BSM dengan nisbah berdasarkan kesepakatan dari awal, nasabah akan mendapatkan keuntungan berdasarkan syariah terhindar dari praktik riba yang sudah jelas tidak diperbolehkan oleh syariah dalam berbisnis menggunakan sistem bunga atau riba.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Deposito BSM dari 1 orang nasabah atau sebesar 3%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sesuai dengan prinsip Syariah hal ini tercermin dari kemungkinan masyarakat kurang mengetahui tentang produk Deposito BSM dalam melakukan investasi secara syariah maka dari itu dari pihak Bank Syariah Mandiri perlu melakukan edukasi dan informasi yang lebih

mudah dipahami oleh masyarakat awam dengan melalui media sosial, promosi dan bersosialisasi secara langsung kepada masyarakat.

**Tabel IV. 11 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Produk BSM Sebagai Tempat Penyimpanan Uang, Pembukaan Rekening Giro BSM, Dan Berinvestasi Secara Syariah**

Preferensi Nasabah	Produk BSM					
	Tabungan BSM		Giro BSM		Deposito BSM	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
Sangat Sesuai	8	22	1	3	11	31
Sesuai	28	78	25	69	25	69
Tidak Sesuai	0	0	10	28	0	0
Sangat Tidak Sesuai	0	0	0	0	0	0
Jumlah	36	100	36	100	36	100

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai tempat penyimpanan uang dari 8 orang nasabah atau sebesar 22%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai tempat penyimpanan dana Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari Praktik yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam pembagian keuntungan dalam menabung menggunakan sistem bagi hasil bukan dengan sistem bunga seperti Bank Konvensional, karena Bank Syariah Mandiri dalam penyimpanan dana nasabah menggunakan akad Wadiah Yad Al-amanah adalah akad mencerminkan sifat titipan barang dan dana nasabah yang Amanah bahwa Bank Syariah Mandiri tidak diperbolehkan untuk mengelola barang dan dana nasabah tanpa seizin maka tidak perlu khawatir dalam penitipan dana karena sudah terjamin oleh lembaga Penjaminan Simpanan yang merupakan badan hukum dibentuk berdasarkan Undang-undang No.24 tahun 2004 yang fungsinya untuk menjamin penyimpanan dana nasabah secara aman.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai tempat penyimpanan uang dari 28 orang nasabah atau sebesar 78%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai tempat penyimpanan uang Sesuai secara Syariah ini tercermin dari fitur-fitur yang didalam Tabungan BSM sangat menarik untuk dipergunakan oleh nasabah seperti dalam pembukaan buku Tanbung BSM tidak dikenakan biaya Administrasi tambahan, dana yang disimpan akan terjamin dalam keamanannya dan akad yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah seperti dana selalu tersedia kapan saja dana dapat diambil akad Wadiah adalah akad untuk penitipan barang atau dana yang Amanah dan mendapatkan keuntungan jika menggunakan Tabungan BSM sebagai tempat penyimpanan dana secara Syariah dalam perhitungan bagi hasil Tabungan BSM nasabah dengan Bank Syariah Mandiri dengan rumuasan nisbah seperti dibawah ini;

$$\text{Bagi Hasil Dana Nasabah} = \frac{\text{Rata-rata Dana Nasabah}}{1000} \times \text{HI- 1000} \times \frac{\text{Nisbah Nasabah}}{100}$$

seperti HI-1000 yaitu angka yang memperlihatkan Hasil Investasi diperoleh dari penyaluran setiap dana seribu rupiah yang dinvestasikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri. Nisbah adalah porsi bagi hasil yang menjadi hak masing-masing pihak antara Nasabah dan Bank Syariah Mandiri seperti Nasabah memiliki dana Tabungan BSM sebesar Rp. 50.000.000 dengan HI-1000 sebesar 5,25 dan Nisbah Nasabah sebesar 4%, maka dalam perhitunganya;

$$\text{Bagi Hasil} = \frac{\text{Rp.50.000.000}}{1000} \times 5,25 \times \frac{4}{100} = \text{Rp.10.500}$$

sehingga dalam pembagian keuntungan Tabungan BSM Nasabah selama 1 bulan sebesar Rp.10.500. jadi dalam perhitungan bagi hasil Sesuai dengan prinsip syariah

Nasabah tidak perlu khawatir dalam menyimpan dana Tabungan di Bank Syariah Mandiri karena dalam sistem pembagian secara syariah berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional DSN Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan yang dibagi menjadi dua jenis yaitu Tabungan yang tidak dibenarkan dalam prinsip Syariah seperti Tabungan yang menggunakan sistem perhitungan Bunga sedangkan yang dibenarkan dalam sistem perhitungan secara Syariah yaitu berdasarkan prinsip Mudharabah dan Wadiah maka Nasabah dapat memanfaatkan produk Tabungan BSM sesuai dengan keinginan yang akan dipergunakan dalam penyimpanan dana

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai tempat pembukaan rekening Giro BSM dari 1 orang nasabah atau sebesar 3%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari akad Giro dibagi dua jenis yaitu Giro yang tidak dibenarkan sesuai dengan prinsip Syariah yaitu Giro yang perhitungannya sesuai dengan sistem Bunga sedangkan Giro yang dibenarkan sesuai dengan prinsip Syariah yaitu Giro yang perhitungannya sesuai dengan prinsip Syariah yaitu akad Wadiah dan akad Mudharabah bedasarkan fatwa DSN-MUI No 1 Tahun 2000 tentang Giro. Apabila dalam penitipan dana atau pengelolaan dana jika menggunakan akad Wadiah maka nasabah hanya dapat menitipkan barang atau dana sehingga Bank Syariah Mandiri tidak dapat mengelola dana nasabah tanpa seizin dari nasabah karena sifat dari akad Giro Wadiah Yad Al-Amanah sedangkan akad Giro Yad Dhamanah apabila nasabah menitipkan dana ke Bank Syariah Mandiri dengan tujuan menggunakan akad Giro Mudharabah maka pihak Bank

Syariah Mandiri berhak untuk mengelola dana nasabah yang dititipkan menggunakan akad Giro Mudharabah dengan kesepakatan dalam pembagian bagi hasil dengan Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib* pengelola dana sedangkan nasabah yang menginvestasikan dananya sebagai *Shahibulmall* pemilik dana untuk menghitung bagi hasil Bank Syariah Mandiri selama bulan february jika bagi hasil dihitung dari saldo terendah pada bulan Februari dengan bagi hasil 15% pertahun dan dapat dikenakan pajak 10% dengan melihat laporan rekening koran akan terlihat saldo terendah pada bulan february sebagai contoh perhitunganya;

**Tabel IV. 12 Laporan Rekening Nasabah Per 28 Feberuari 2021**

<b>Tgl</b>	<b>Transaksi</b>	<b>Debet</b>	<b>Kredit</b>	<b>Saldo</b>
3	Setor Tunai	-	15000	15000
6	Tarik Tunai	7000	-	8000
12	Setor Tunai	-	10000	18000
17	Setor Kriling	-	8000	26000
20	Setor Tunai	5000	-	21000
24	Setor Kriling	-	3000	24000
27	Kriling Masuk	6000	-	18000
28	Setor Tunai	-	2000	20000

Diolah oleh Peneliti, 2020

1. Perhitungan Bagi Hasil dengan menggunakan saldo terendah pada bulan Februari Rp.5000.000 maka perhitungan bagi hasil pada bulan Februari 2021 yaitu:

$$\text{Bagi Hasil} = \frac{15\% \times \text{Rp.5000.000}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp.62.500}$$

12 Bulan

$$\text{Pajak } 10\% \times \text{Rp.62.500} = \text{Rp.6.250 -}$$

$$\text{Bagi Hasil Bersih} = \text{Rp. 56.250}$$

2. Perhitungan Bagi Hasil dengan menggunakan saldo Rata-rata untuk bulan Februari 2021 yaitu;

$$\text{Saldo Rata-rata} = \text{Rp. } \frac{15.000.000}{8} = \text{Rp.1.875.000}$$

keterangan;

- a. Angka 150.000 dapat diperoleh dari penjumlahan saldo mulai tanggal 3 februari sampai dengan 28 februari.
- b. Sedangkan angka 8 dapat diperoleh dari jumlah transaksi yang terjadi selama bulan februari 2021.

Maka Bagi Hasil antara Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib* pengelola dana dan Nasabah sebagai *Shohibulmall* pemilik dana maka;

$$\begin{aligned} \text{Bagi Hasil} &= \frac{15\% \times \text{Rp.1.875.000}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp.23.440} \\ \text{Pajak } 10\% \times \text{Rp.23.440} &= \underline{\text{Rp.4.270 -}} \\ \text{Bagi Hasil Bersih} &= \underline{\text{Rp.19.170}} \end{aligned}$$

Jadi dengan perhitungan dua metode diatas maka Nasabah selaku pemilik dana atau *Shohibulmall* dapat menentukan pilihan sehingga dapat mengetahui selisih dari bagi hasil dengan menggunakan akad Giro BSM Mudharabah seperti pilihan dibawah ini;

- a. Bagi hasil dengan menggunakan perhitungan titik saldo terendah adalah Rp.56.250.

- b. Bagi Hasil dengan menggunakan perhitungan saldo Rata-rata adalah Rp.19.170. maka selisihnya adalah  $\text{Rp.56.250} - \text{Rp.19.170} = \text{Rp.37.08}$  jadi pilihan bagi Nasabah sebagai pemilik dana atau *Shohibulmall* dengan menggunakan akad Giro Mudharabah yang paling menguntungkan adalah dengan bagi hasil perhitungan saldo titik terendah dengan selisih Rp.37.08 berdasarkan perhitungan prinsip Syariah

Jadi dalam pembukaan rekening Giro BSM nasabah dapat memanfaatkan atau menentukan pilihan untuk diinvestasikan berdasarkan akad Mudharabah atau dana Nasabah ingin dititipkan tanpa dikelola oleh Bank Syariah Mandiri dengan menggunakan akad Giro wadih.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM dari 25 orang Nasabah atau sebesar 69%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM Sesuai secara Syariah ini tercermin dari manfaat yang akan didapatkan oleh Nasabah dengan menggunakan produk Giro BSM seperti tersedia setiap saat dana dan penarikan dana tidak dikenakan biaya Administrasi dalam penggunaan bilyet Giro BSM lebih aman dalam bertransaksi lebih dari dua puluh ribu ATM tersebar luas disetiap daerah jadi nasabah tidak perlu merasa khawatir untuk melakukan transaksi sehingga dapat menghemat waktu nasabah .

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM dari 10 orang Nasabah atau sebesar 28%, dari jumlah seluruh responden tidak setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM Tidak Sesuai secara Syariah ini tercermin dari masyarakat yang masih banyak dalam penggunaan pembukaan rekening Giro BSM sebagai tempat sarana penyimpanan uang yang sesuai dengan syariah masih kurang dalam segi pemahaman tentang akad Giro BSM maka diperlukan edukasi tentang akad Giro BSM yang mudah dipahami oleh masyarakat yang awam dalam penggunaan akad Giro BSM seperti akad Wadiah dan Akad Mudharabah secara Syariah seperti melakukan sosialisasi secara langsung kepada masyarakat dan menggunakan media sosial dengan pemberitahuan edukasi yang menarik dan mudah dipahami oleh masyarakat.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM Sebagai investasi secara syariah dari 11 orang nasabah atau sebesar 31%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai investasi Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang deposito pada hakikatnya dibagi menjadi kedalam dua jenis yaitu deposito yang dibenarkan secara Syariah berdasarkan bagi hasil dan deposito yang tidak dibenarkan secara Syariah berdasarkan perhitungannya dengan sistem Bunga. Deposito secara Syariah dapat dilihat berdasarkan akad Mudharabah adalah akad untuk berinvestasi berdasarkan Syariah dengan kata lain Nasabah berperan sebagai *Shohibulmall* pemilik dana untuk diinvestasikan kepada pihak Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib*

nantinya dana yang sudah diinvestasikan oleh nasabah akan dikelola kembali oleh Bank Syariah Mandiri untuk diinvestasikan kepada nasabah yang kekurangan modal usaha akan tetapi dengan ketentuan usaha yang akan dijalankan tidak boleh mengarah usahanya penuh dengan kebatilan karena pihak Bank Syariah Mandiri tidak akan memberikan dana usaha kepada Nasabah tersebut karena bertentangan dengan Syariah seperti dalam kaidah fikih pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkan, seperti yang ada pada surat Al-Maaidah ayat ke 1 yang artinya *Hai Orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu.*

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM Sebagai investasi secara Syariah dari 25 orang nasabah atau sebesar 69%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai investasi secara Syariah Sesuai ini tercermin dari pembagian menggunakan sistem bagi hasil Bank Syariah Mandiri sebagai *Shahibulmall* atau kelebihan dana sedangkan nasabah yang kekurangan dana sebagai *Mudharib* maka oleh Bank Syariah Mandiri akan diberikan dana usaha dengan mengajukan akad Mudharabah untuk melakukan kerja sama antara nasabah yang mempunyai usaha namun masih membutuhkan dana sedangkan Bank Syariah Mandiri mempunyai dana yang cukup dapat memberikan dana kepada nasabah dengan contoh penghitungan bagi hasil deposito Mudharabah seperti; Imbalan didapat dari bagi hasil atau *revenue sharing* pada pengguna dana berdasarkan kesepakatan nisbah yang disepakati dari awal misalnya 60% bagi nasabah sebagai pengelola dana - 40% bagi Bank Syariah Mandiri sebagai pemilik dana. Nasabah mempunyai deposito Mudharabah

sejumlah 2000.000 di Bank Syariah Mandiri dengan jangka waktu 1 bulan dengan nisbah bagi hasil 60% : 40% total dana deposito Mudharabah di Bank Syariah Mandiri dapat diasumsikan 20.000.000 dan keuntungan yang dialokasikan untuk deposito *profit distribution* sejumlah 500.000.000 nasabah akan memperoleh bagi hasil pada akhir periode seperti

$$\underline{\text{Rp.2000.000}} \times \text{Rp. 20.000.000} \times 60\% = \text{Rp. 84.000}$$

Rp.500.000.000

$$\underline{\text{Rp.2000.000}} \times \text{Rp. 20.000.000} \times 40\% = \text{Rp. 32.000}$$

Rp.500.000.000

Maka untuk pembagian hasil untuk periode yang akan datang nasabah akan memperoleh nisbah sejumlah Rp.84.000 dan untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pemilik dana akan memperoleh sejumlah Rp.32.000 berdasarkan perhitungan secara prinsip Syariah..

**Tabel IV. 13 Preferensi Nasabah Kesesuaian Produk BSM Terhadap Pembukaan Rek BSM Secara *Online* Seperti Tabungan BSM, Giro BSM dan Deposito BSM**

Preferensi Nasabah	Produk BSM					
	Tabungan BSM		Giro BSM		Deposito BSM	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
Sangat Sesuai	15	42	5	14	8	22
Sesuai	21	58	29	81	28	78
Tidak Sesuai	0	0	2	6	0	0
Sangat Tidak Sesuai	0	0	0	0	0	0
Jumlah	36	100	36	100	36	100

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai pembukaan Rekening secara *Online* dari 15 orang nasabah atau sebesar 42%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk

Tabungan BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari manfaat yang akan didapatkan oleh nasabah jika melakukan pembukaan rekening Tabungan secara *Online* seperti nasabah tidak perlu datang secara langsung ke Bank Syariah Mandiri, nasabah tidak perlu untuk mengantri dalam pembukaan rekening Tabungan BSM, dan nasabah akan menghemat waktu dalam melakukan pekerjaan semestinya keunggulan dalam pembukaan rekening Tabungan BSM banyak penawaran yang akan memanjakan nasabah seperti pembayaran belanja dapat dilakukan dengan transaksi secara *Online*, nasabah dapat mentrasfer dengan mudah dan cepat hanya dengan secara *Online*, nasabah dapat melakukan sedekah dengan mudah seperti melakukan pembayaran zakat, Infaq, dan sedekah dengan secara *Online* kini semua transaksi dapat dilakukan dengan mudahnya dengan kehadiran pembukaan rekening Tabungan BSM dengan cara *Online*.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai pembukaan Rekening secara *Online* dari 21 orang nasabah atau sebesar 58%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sesuai secara Syariah ini tercermin dari fitur-fitur yang akan didapatkan oleh nasabah jika melakukan pembukaan rekening Tabungan BSM secara *Online* seperti dalam menentukan akad yang akan nasabah dipergunakan ketika setelah membuka Tabungan BSM secara *Online* terdapat ada dua jenis akad yang akan nasabah rasakan kemudahannya seperti ada akad Wadiah yaitu akad yang hanya memiliki sipat titipan uang atau dana tidak diperbolehkan untuk dipergunakan oleh pihak Bank Syariah Mandiri tanpa seizin

pemilik dana dengan menggunakan akad Wadiah nasabah tidak perlu membayar biaya tambahan seperti Adminitrasi pembukaan rekening Tabungan BSM secara *Online* nasabah tidak dijanjikan akan mendapatkan keuntungan dari akad wadiah akan tetapi Bank Syariah Mandiri akan memberikan bonus sesuai dengan ketentuan pihak Bank Syariah Mandiri. Pembukaan rekening Tabungan BSM secara *Online* yang menggunakan akad *Mudharabah* nasabah dapat menentukan dananya untuk diinvestasikan kembali dana yang telah di Tabungankan dengan akad Mudharabah secara *Online* nasabah akan mendapatka keuntungan jika menggunakan akad *Mudaharabah* dengan ketentuan nisbah yang telah dilakukan kesepakatan dari dari awal dengan pihak Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai pembukaan Rekening Giro BSM secara *Online* dari 5 orang nasabah atau sebesar 14%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari keuntungan yang diperoleh nasabah tidak perlu datang langsung untuk datang ke Bank Syariah Mandiri dan tidak perlu untuk mengantri lagi karena cukup dengan membuka rekening Giro BSM dengan secara *Online* kini nasabah sudah bisa menggunakan Giro BSM dengan persyaratan yang mudah seperti menyiapkan KTP atau kartu tanda kependudukan dan NPWP atau nomor pokok wajib pajak ini berlaku hanya untuk perorangan jadi nasabah dapat memilih produk yang akan digunakan ketika sedang membuka Giro BSM secara *Online* seperti ada dua akad yang ditawarkan oleh pihak Bank Syariah Mandiri yang pertama akad Wadiah yaitu akad yang memiliki peran sebagai titipan tidak dapat

dipergunakan dana nasabah untuk dipakai usaha oleh Bank Syariah Mandiri sedangkan untuk Giro BSM Mudharabah yaitu akad yang dimana dana nasabah boleh dilakukan untuk membiayai atau dipakai untuk usaha masyarakat dengan melakukan kerja sama antara pemilik modal dan kekurangan dana usaha sebagai contoh perhitungannya ketika nasabah setelah membuka Giro BSM secara *Online* dan ingin melakukan kerja sama menggunakan akad Giro BSM mudharabah maka untuk contoh perhitungannya sebagai berikut; Nasabah memiliki rekening Giro BSM Mudharabah di Bank Syariah Mandiri dengan saldo Rata-rata pada bulan Maret 2020 adalah Rp.1000.000 Bonus yang akan diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada nasabah adalah 35% dengan saldo Rata-rata minimal Rp.6000.000. Diasumsikan total dana Giro BSM Mudharabah di Bank Syariah Mandiri adalah Rp.600.000.000 pendapatan Bank Syariah Mandiri dari penggunaan Giro Mudharabah adalah Rp.30.000.000 maka bonus yang akan diterima oleh nasabah pada akhir bulan Maret 2020.

$$\frac{\text{Rp.1000.000}}{\text{Rp.600.000.000}} \times \text{Rp. 30.000.000} \times 35\% = \text{Rp.17.500}$$

Maka Bonus yang akan didapatkan oleh nasabah dalam pembukaan rekening Giro BSM secara *Online* dengan menggunakan akad Giro BSM Mudharabah nasabah akan mendapatkan Bonus pada akhir Bulan Maret 2020 sejumlah Rp.17.500.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai pembukaan Rekening Giro BSM secara *Online* dari 29 orang nasabah atau sebesar 81%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sesuai secara Syariah ini tercermin dari manfaat yang akan didapat oleh nasabah dalam pembukaan

rekening Giro BSM secara *Online* memudahkan dalam bertransaksi dengan *E-Banking* nasabah tidak perlu datang ke Bank Syariah Mandiri untuk mengantri dalam bertransaksi menggunakan cek atau bilyet Giro BSM dengan memanfaatkan fasilitas kartu debit atau *ATM Automatic Teller Machine* nasabah kini sudah dipermudah oleh jaringan *ATM Automatic Teller Machine* yang sudah tersebar luar disetiap daerah mudah terjangkau oleh masyarakat.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai pembukaan Rekening secara *Online* dari 2 orang nasabah atau sebesar 6%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Tidak Sesuai secara Syariah ini tercermin dari kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pembukaan rekening secara *Online* karena sebagian masyarakat masih banyak yang ketinggalan jaman yang sudah modern sehingga tingkat pengetahuan nasabah masih minim ini menjadi peran penting bagi Bank Syariah Mandiri untuk lebih ekstra lagi dalam mensosialisasikan produk Giro BSM dalam pembukaan rekening secara *Online* dengan melakukan edukasi melalui media sosial atau dengan media koran dan majalah ini bisa menjadi edukasi yang sangat penting bagi masyarakat yang kekurangan pengetahuan terkait Giro BSM dengan skema yang mudah dipahami atau menarik untuk diminati dalam melihat sosialisasi atau promosi yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat yang awam sehingga tingkat keingintahuannya terhadap pembukaan rekening Giro BSM menjadi lebih meningkat lagi dan banyak yang minat untuk membuka rekening Giro BSM dengan diberikan pengetahuan tentang Giro BSM *Wadiah Yad Amanah* atau akad titip dan

Giro BSM *Yad Dhamanah* atau akad kerja sama seperti *Mudharabah* yang dibenarkan secara Syariah.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM Sebagai pembukaan Rekening secara *Online* dari 8 orang nasabah atau sebesar 22% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sangat Sesuai secara Syariah tercermin dari manfaat yang bisa nasabah dapat dengan pembukaan rekening Deposito BSM secara *Online* karena sudah sesuai dengan prinsip syariah seperti kaidah fikih pada dasarnya kegiatan semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan seperti ada pada surat *Al-baqarah* ayat 275 yang artinya “*dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*”. Nasabah tidak perlu datang secara langsung untuk membuka rekening Deposito BSM dengan dibantu teknologi yang canggih dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri seperti *Mobile E-Banking* dapat dengan mudah untuk membuka rekening Deposito BSM dengan berbagai pilihan fiktur akad terbagi menjadi kedalam dua jenis akad yang dibenarkan secara syariah yaitu akad *Wadiah* adalah akad yang hanya bisa dititipkan berupa barang atau dana dan Akad *Mudharabah* adalah akad yang memiliki peran kerja sama antara yang kekurangan dana dan yang kelebihan dana sedangkan akad yang tidak dibenarkan secara syariah yaitu berdasarkan perhitungan dengan bunga berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000. Jadi nasabah dapat menentukan pilihan produk ketika akan membuka Deposito BSM secara *Online*.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM Sebagai pembukaan Rekening Deposito BSM secara *Online* dari 28 orang nasabah atau sebesar 78% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sesuai secara Syariah tercermin dari nasabah dapat memanfaatkan fitur-fitur yang ada di Deposito BSM ketika akan membuka rekening secara *Online* seperti dana yang telah di depositokan di Bank Syariah Mandiri dengan akad Mudharabah akan dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pembagian keuntungan dengan bagi hasil antara nasabah yang memiliki dana lebih atau sebagai *Shahibulmall* dan Bank Syariah Mandiri sebagai kekurangan dana atau *Mudharib* dengan bagi hasil yang adil sesuai dengan kesepakatan dari awal dengan nasabah dan pihak Bank Syariah Mandiri antara lain dalam contoh perhitungan bagi hasil menggunakan akad Mudharabah seperti; nasabah menyimpan dana di Bank Syariah Mandiri sejumlah Rp.20.000.000 dalam jangka waktu 1 bulan dan jumlah Deposito di Bank Syariah Mandiri dengan tenor Rp.10.000.000.00 keuntungan bagi hasil deposito BSM dengan jangka waktu 1 bulan adalah Rp.120.000.000 untuk nisbah bagi hasil dalam jangka waktu 1 bulan adalah 35% untuk nasabah yang memilik dana atau *Shahibul Mall* dan 65% untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana atau *Mudharib* jadi nisbah atau bagi hasil yang akan di dapat oleh nasabah dalam 1 bulan yang akan datang adalah Rp. 84.000

$$(Rp.20.000.000 / Rp.10.000.000.000) \times 35\% \times Rp.120.000.000 = Rp.84.000$$

**Tabel IV. 14 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Sosialisasi dan Promosi Di Media Sosial Produk BSM Untuk Meningkatkan Minat Nasabah**

Preferensi Nasabah	Produk BSM					
	Tabungan BSM		Giro BSM		Deposito BSM	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
Sangat Sesuai	13	36	7	19	7	19
Sesuai	23	64	27	75	29	81
Tidak Sesuai	0	0	2	6	0	0
Sangat Tidak Sesuai	0	0	0	0	0	0
Jumlah	36	100	36	100	36	100

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 13 orang nasabah atau sebesar 36% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai tempat media sosial untuk mensosialisasikan dan promosi Sangat Sesuai untuk meningkatkan minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari perkebangan teknologi yang semakin modern sehingga nasabah dapat dengan mudahnya untuk mengetahui apa yang masih belum diketahui oleh nasabah dalam Tabungan BSM dengan adanya produk ini disosialisasikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri khususnya dimedia sosial maka masyarakat atau nasabah dengan mudahnya untuk mengetahui informasi yang telah disosialisasikan dimedia sosial sehingga peningkatan minat nasabah terhadap produk Tabungan BSM semakin meningkat begitu juga dengan di adakanya promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri seperti dengan meningkatkan jumlah tabungan BSM atau dana dalam penyimpanan dana seketiat Rp.5000.000 maka akan mendapatkan hadiah tanpa diundi oleh pihak Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 23 orang nasabah atau sebesar 64% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai tempat media sosial untuk mensosialisasikan dan promosi Sesuai untuk meningkatkan minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari manfaat yang akan didapatkan oleh nasabah atau masyarakat dengan diberlakukanya sosialisasi dan promosi dimedia sosial maka dalam pengetahuanya masyarakat semakin meningkat dengan akad-akad yang ada di Bank Syariah Mandiri seperti akad terbagi kedalam dua jenis yang dibenarkan secara syariah yaitu akad Wadiah adalah akad yang hanya untuk menitipkan barang atau dana nasabah sedangkan akad Mudharabah adalah akad yang berfungsi sebagai untuk melakukan kerja sama antara pemilik dana dan yang kekurangan dana untuk melakukan usahanya dengan adanya sosialisasi yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri seperti dimedia sosial maka dalam pengetahuan dalam pembagian nisbah masyarakat menjadi mengerti sedangkan akad yang tidak dibenarkan secara syariah adalah dengan pembagian nisbahnya menggunakan sitem Bunga yang sudah jelat tidak diperbolehkan oleh Bank Syariah Mandiri dalam pembagian nisbahnya maka dari itu peran dari sosialisasi dan promosi sangatlah penting bagi Bank Syariah Mandiri untuk meningkatkan minat nasabah atau masyarakat dalam menggunakan produk Tabungan BSM dan cara penyampaianya sosialisasi dan promosi sangat mudah dipahami dan menarik dalam kegiatan promosi sehingga meningkatkan minat masyarakat untuk membuka Tabungan BSM.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 7 orang nasabah atau sebesar 19% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat media sosial untuk mensosialisasikan dan promosi Sangat Sesuai untuk meningkatkan minat nasabah dalam Giro BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari keuntungan yang akan didapat oleh sebagian nasabah atau masyarakat ketika mendapatkan sosialisasi tetang produk Giro BSM dengan adanya sosialisasi tentang produk Giro BSM nasabah atau Masyarakat tingkat keingin tahunya semakin meningkat sehingga dapat memicu masyarakat ingin menggunakan produk Giro BSM sebagai alat untuk bertransaksi dalam penggunaan cek tanpa harus mengeluarkan dana sebagai transaksi nasabah atau masyarakat dan Promosi produk Giro BSM dalam pembukaan transaksi tidak dikenakan biaya tambahan yang dapat menjadi beban nasabah atau masyarakat ketika ingin menggunakan produk Giro BSM dengan dibaginya kedalam dua jenis produk Giro seperti Giro yang tidak dibenarkan secara syariah berdasarkan hitungan Bunga sedang Giro yang dibenarkan berdasarkan prinsip syariah yaitu akad Wadiah dan Akad Mudharabah sesuai dengan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000 sehingga nasabah dapat membedakan dalam penggunaan produk Giro BSM atau Giro yang perhitungannya berdasarkan Bunga. Semakin sering disosialisasikan dan promosi dimedia sosial pada produk Giro BSM seperti titipan barang atau dana nasabah yang bisa diambil kapan saja atau *On Call* sehingga masyarakat semakin minat dalam penggunaan produk Giro BSM sebagai bentuk untuk bertransaksi di Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 27 orang nasabah atau sebesar 75% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat media sosial untuk mensosialisasikan dan promosi Sesuai untuk meningkatkan minat nasabah dalam Giro BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari nasabah dapat memanfaatkan dalam penggunaan produk Giro BSM ketidak disosialisasikan dimedia sosial seperti ketidak nasabah atau masyarakat ingin menitipkan barang atau dananya Bank Syariah Mandiri akan menjadi keamanan barang atau dana nasabah dengan menggunakan Giro BSM tanpa ada biaya tambah atau administrasi sehingga tidak merasa memberatkan nasabah atau masyarakat ketika ingin menggunakan produk Giro BSM sebagai tempat sarana bertransaksi dan promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri dimedia sosial seperti pembukaan rekening Giro BSM dengan hanya melakukan secara *Online* nasabah sudah tidak perlu lagi datang secara langsung untuk mendaftarka diri dalam penggunaan Giro BSM dan nasabah atau masyarakat akan mendapatkan *Account Statement* setiap awal bulan dengan contoh perhitungan sebagai berikut; Nasabah memiliki rekening Giro BSM Wadiah di Bank Syariah Mandiri dengan saldo Rata-rata pada bulan Januari 2020 dengan Rp. 3000.000 bonus yang akan diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada nasabah adalah 35% dengan saldo Rata-rata minimal Rp.600.000 diasumsikan total Giro BSM wadiah di Bank Syariah Mandiri adalah Rp.800.000.000 pendapatan Bank Syariah Mandiri dari pengguna Giro BSM wadiah adalah Rp.25.000.000.

$$\frac{\text{Rp.3000.000} \times \text{Rp.25.000.000} \times 35\%}{800.000.000} = \text{Rp.32.800}$$

Jadi nasabah akan mendapatkan keuntungan setiap awal bulan adalah Rp. 32.800 berdasarkan perhitungan Bagi Hasil antara nasabah dan Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 2 orang nasabah atau sebesar 6% dari jumlah seluruh responden Tidak Setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat media sosial Tidak Sesuai untuk mensosialisasikan dan promosi untuk meningkatkan minat nasabah dalam Giro BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari kephahaman masyarakat masih kurang dalam menggunakan produk Giro BSM sebagai sarana untuk bertransaksi menggunakan Cek sebagian masyarakat sudah ketinggalan zaman modern sehingga informasi yang telah disosialisasikan dan promosi oleh dimedia sosial oleh pihak Bank Syariah Mandiri untuk masyarakat masih kurannng untuk memahami maka dari itu Bank Syariah Mandiri memiliki peran yang sangat penting untuk mensosialisasikan produk Giro BSM dimedia sosial dengan memberikan kemudahan untuk memahami oleh setiap masyarakat yang masih awam sehingga dapat dengan mudah dicerna oleh masyarakat untuk menggunakan produk Giro BSM sebagai tempat sarana bertransaksi.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 27 orang nasabah atau sebesar 75% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai tempat

media sosial Sangat Sesuai untuk mensosialisasikan dan promosi untuk meningkatkan minat nasabah dalam Deposito BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari meberikan kemudahan dalam mengetahui informasi terbaru dari Bank Syariah Mandiri sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan produk Deposito BSM dalam melakukan investasi secara syariah karena produk Deposito dibagi kedalam dua jenis yang dibenarkan secara syariah yaitu Deposito BSM yang perhitunganya berdasarkan Nisbah atau Bagi Hasil dan akad yang bisa dapat dipilih oleh nasabah seperti akad Wadiah yaitu akad yang hanya meliki peran seperti titipan seperti barang dan dana sehingga dana atau barang yang telah dititipkan tidak bisa di pakai oleh Bank Syariah Mandiri tanpa seizin pemilik barang dan dana nasabah sedangkan akad Mudharabah yaitu akad yang meiliki peran untuk melakukan kerja sama yang dimana Bank Syariah Mandiri sebagai pemilik dana atau *Shahibulmall* sedangkan nasabah yang kekurangan dana atau *Mudharib* apabila usaha nasabah bertentangan dengan syariat Islam seperti dalam penggunaan dana usaha nasabah ke dalam minuman keras maka pihak Bank Syariah Mandiri tidak akan memberikan dana usaha kepada nasabah.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 29 orang nasabah atau sebesar 81% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai tempat media sosial Sesuai untuk mensosialisasikan dan promosi untuk meningkatkan minat nasabah dalam Deposito BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari didukungnya teknologi yang semakin modern yang dimiliki oleh Bank Syariah

Mandiri seperti nasabah akan mendapatkan sosialisasi tentang penggunaan Deposito BSM untuk berinvestasi hanya dengan telepon seluler nasabah akan diberikan kemudahan tanpa harus datang langsung untuk melakukan investasi secara langsung datang ke Bank Syariah Mandiri dengan membuka Aplikasi *Mobile Banking* nasabah akan diberikan informasi seputar investasi dan akad yang akan digunakan oleh nasabah jika melakukan investasi seperti akad yang dibagi kedalam dua jenis yaitu akad yang dibenarkan secara syariah terdiri dari akad Wadiah dan akad Mudharabah yang dimana akad Wadiah hanya memiliki peran titipan barang dan dana saja sedangkan akad Mudharabah akad yang dimana untuk melakukan investasi antara pemilik modal sebagai *Shahibulmall* dan kekurangan dana *Mudharib* dengan siberlakukanya sosialisasi dimedia sosial maka nasabah atau masyarakat akan mengetahui tentang Deposiro BSM dan adanya promosi yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri seperti ketika nasabah ingin membuka dana investasi nasabah tidak akan dikenakan biaya administrasi dan nasabah akan mendapatkan nilai nisbah yang kompetitif dalam setiap bulanya seperti contoh keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah setiap bulanya seperti;

Nasabah menyimpan dana di Bank Syariah Mandiri sejumlah Rp.30.000.000 dalam jangka waktu 1 bulan dan jumlah Deposito di Bank Syariah Mandiri dengan tenor Rp.15.000.000.00 keuntungan bagi hasil deposito BSM dengan jangka waktu 1 bulan adalah Rp.150.000.000 untuk nisbah bagi hasil dalam jangka waktu 1 bulan adalah 40% untuk nasabah yang memiliki dana atau *Shahibul Mall* dan 60% untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana atau *Mudharib*

$$(Rp.30.000.000 / Rp.15.000.000.000) \times 30\% \times Rp.150.000.000 = Rp. 90.000$$

jadi nisbah atau bagi hasil yang akan didapat oleh nasabah dalam 1 bulan yang akan datang adalah Rp.90.000 dalam promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri di media sosial ini akan menjadi strategi baik untuk meningkatkan minat nasabah dalam penggunaan produk Deposito BSM.

**Tabel Tabel IV. 15 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Kerja Sama BSM dengan Pihak lain Untuk Meningkatkan Nasabah Dalam Menggunakan Produk BSM**

Preferensi Nasabah	Produk BSM					
	Tabungan BSM		Giro BSM		Deposito BSM	
	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase	Jumlah	Persentase
Sangat Suka	11	31	5	14	7	19
Suka	25	69	31	86	29	81
Tidak Suka	0	0	0	0	0	0
Sangat Tidak Suka	0	0	0	0	0	0
Jumlah	36	100	36	100	36	100

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 11 orang nasabah atau sebesar 31% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sangat Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari peraturan menteri dalam negeri nomor 79 tahun 2018 tentang Badan Pelayanan Umum Daerah (BLUD) BAB 1 pasal 1 ayat (10), bahwa rekening kas BLUD adalah tempat penyimpanan uang BLUD pada bank yang ditunjuk oleh kepala daerah, BAB IV pasal 54 ayat (1) bahwa pendapatan BLUD dikelola langsung untuk membiayai pengeluaran RSUD kecuali yang berasal dari hibah terikat pasal 54 ayat (2) bahwa pendapatan BLUD dilaksanakan melalui rekening kas BLUD. Rumah Sakit H.L manambai Abdulkadir

(RSMA) sebagai salah satu rumah sakit yang telah berstatus BLUD mejalani kerja sama dengan Bank Syariah Mandiri *Branch Office* sumbawa terkait pelayanan jasa perbankan dalam pelaksanaan penatausahaan penerimaan dan pengeluaran BLUD kerja sama ini ditanda tangani oleh kedua belah pihak. Direktur Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir dr. Arindra Kurniawan sebagai pihak pertama perjanjian kerja sama dan Bank Syariah Mandiri *Branch Office* sumbawa perjanjian kerja sama sebagai pihak kedua dengan diperlakukannya kerja sama antara pihak Rumah Sakit dan Bank Syariah Mandiri kama untuk peningkatan dalam penggunaan produk Tabungan BSM semakin tinggi minat nasabah sehingga nasabah tidak perlu datang langsung ke Bank Syariah Mandiri karena ada dari pihak Bank Syariah Mandiri akan datang langsung ke Rumah Sakit untuk membuka penggunaan rekening Tabungan BSM sehingga dapat menghemat waktu dalam berkerja.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 25 orang nasabah atau sebesar 69% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari manfaat dalam penggunaan produk Tabungan BSM seperti dalam akad-akad yang bisa dimanfaatkan oleh nasabah ketika menggunkan produk Tabungan BSM yaitu akad Wadiah yang dimana akad ini memiliki karakterlistrik untuk menyimpan barang dan dana sabah dengan amanah atau Yad Amanah dengan ketentuan bahwa pihak Bank Syariah Mandiri tidak diperkenankan untuk memanfaatkanya tanpa seizin pemilik barang atau dana

nasabah sedangkan Tabungan BSM Mudharabah memiliki karakteristik untuk melakukan kerja sama dengan sistem pembagian keuntungannya dengan nisbah antara pemilik dana sebagai *ShahibulMall* sedangkan yang kekurangan dana sebagai *Mudharib* pengelola dana dalam pembagian keuntungan nisbah Tabungan BSM Mudharabah untuk Nasabah memiliki dana nisbah 40% dan Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana nisbah 60% untuk perhitungannya seperti; adapun dalam rumusan pembagian nisbah. Saldo Rata-rata simpanan nasabah dibagi saldo Rata-rata total simpanan sejenis dikalikan dengan total pendapatan distribusi bagi hasil untuk simpanan sejenis dan dikali lagi dengan nisbah bagi hasil maka untuk perhitungannya;

Nasabah Memiliki Tabungan BSM pada bulan Januari Rata-rata sejumlah Rp2.000.000, nisbah bagi hasil nasabah 40% dan untuk Bank Syariah Mandiri 60%. Saldo Rata-rata Tabungan BSM seluruh nasabah BSM pada bulan Januari Rp20.000.000.000. Pendapatan BSM yang dibagi hasilkan pada bulan Januari Rp400.000.000. maka nasabah memperoleh bagi hasil;

Saldo rata-rata simpanan nasabah : Rp.2000.000

Perbandingan bagi hasil (Nisbah) : Nasabah (40%) : BSM (60%)

Saldo rata-rata seluruh simpanan sejenis : Rp.20.000.000.000

Pendapatan bank yang dibagi hasilkan : Rp.400.000.000

Rp.2000.000 X Rp. 400.000.000 X 40%

Rp. 20.000.000.000

0,0001 x Rp.400.000.000 = Rp.40.000

Rp.40.000 X 15% = Rp.16.000

Maka nasabah akan mendapatkan keuntungan Tabungan BSM Mudarabah nisbah pada bulan januari sebesar Rp.16.000. Dengan melakukan kerja sama dengan pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir dalam pembagian nisbah yang jelas sesuai dengan kesepakatan dari awal dan kerja sama maka tingkat penggunaan produk Tabungan BSM dengan akad Wadiah dan akad Mudharabah semakin banyak diminati oleh nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 5 orang nasabah atau sebesar 14% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sangat Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari pelayanan jasa Bank Syariah Mandiri merupakan pelayanan jasa aktivitas dalam pelayanan kepada masyarakat untuk melakukan transaksi seperti dalam kegiatan pelayanan jasa perbankan syariah khususnya dalam Bank Syariah Mandiri memiliki pelayanan dengan bermacam-macam produk Syariah seperti khususnya produk Giro BSM yang merupakan alat pelayanan sebagai transaksi dalam menggunakan cek atau Bilyet Giro BSM, dengan adanya kerja sama dengan pihak Rumah Sakit Sakit H.L Menambai Abdulkadir dengan demikian Rumas Sakit tidak perlu merasa khawatir untuk bertansaksi karena sudah ada pihak Bank Syariah Mandiri datang secara langsung ke Rumas Sakit H.L Menambai Abdulkadir untuk menyiapkan pelayanan Giro BSM dengan dibagi kedalam dua jenis yang dibenarkan secara syariah yaitu Giro BSM dengan akad Wadiah Yad Amanah bersifat Amanah dalam menjaga dana

nasabah dan Bank Syariah Mandiri tidak berhak untuk menggunakan dana dari nasabah yang sudah disimpan di Bank Syariah Mandiri dan Akad Giro BSM merupakan akad yang memiliki sipat kerja sama antara pihak Bank Syariah Mandiri sebagai Mudharib pengelola dana sedangkan nasabah yang pemilik dana *ShahibulMall* dengan kesepakatan kerjasama sama antara pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir maka dengan kerjasama minat dalam penggunaan produk Giro BSM akan semakin meningkat sebagai alat untuk bertansaksi menggunakan cek atau bilyet Giro BSM.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 31 orang nasabah atau sebesar 86% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari jumlah karyawan dari Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir sebanyak 541 karyawan maka dalam melakukan kerja sama antara pihak Bank Syariah Mandiri akan diberikan manfaat dalam penggunaak Giro BSM seperti dana yang disimpan di Bank Syariah Mandiri terjaga dengan Aman dan fitur-fitur Giro BSM yang dapat dipergunakan oleh nasabah akan mendapatkan Informasi Portpolio berfungsi untuk mengetahui informasi rekening yang dimiliki oleh nasabah seperti informasi tentang Giro BSM cukup dengan membuka Aplikasi *Mandiri Syariah Mobile* nasabah akan dengan mudah dalam mengakses informasi Giro BSM dan keuntungan yang dapt diperoleh nasabah ketika melakukan pengguna produk Giro BSM seperti memberikan kemudahan dalam penyetoran dan

penarikan disemua kantor cabang Bank Syariah Mandiri, Kayamanan bertransaksi dengan didukung fasilitas jaringan lebih dari 20.000 ribu Mandiri Syariah ATM yang tersebar luas disetiap daerah nasabah tidak perlu mengantri hanya untuk melakukan transaksi menggunakan produk Giro BSM dan persyaratan yang dapat memudahkan dalam pembukaan rekening Giro BSM perorangan cukup dengan menggunakan Kartu Tanda Penduduk dan Nomor Pokok Wajib Pajak nasabah sudah dapat menmbuka rekening Giro BSM tanpa harus datang secara langsung ke Bank Syariah Mandiri karena dengan kerja sama antara pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir nasabah tidak perlu mengatri lagi sehingga minat nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir akan semakin meningkat dalam penggunaan produk Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM keseuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 7 orang nasabah atau sebesar 19% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sangat Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari kepercayaan Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir terhadap produk Bank Syariah Mandiri khususnya pada produk Deposito BSM untuk menjalankan Investasi secara Syariah yang dimaksud dengan Investasi Syariah berdasarkan dalam fiqih Muamalah sesungguhnya setiap bermualamah diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkannya, seperti ada pada surat Al-Baqarah ayat; 278 *“Hai orang-orang yang beriman bertawakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba jika kamu orang yang beriman”*. Dan

berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IX/2000 tentang Deposito Syariah, Deposito dibagi kedalam dua jenis yaitu ada yang tidak dibenarkan secara Syariah yaitu perhitungan yang berdasarkan keuntungan Bunga, sedangkan Deposito yang dibenarkan secara Syariah berdasarkan Nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dari awal dengan akad yang dibagi menjadi kedalam dua jenis akad Deposito BSM Wadiah yaitu akad yang bersifat titipan barang dan dana Bank Tidak Berhak untuk mengelola dana titipan nasabah tanpa sepengetahuan nasabah dan Bank Syariah Mandiri membolehkan untuk memberikan Bonus sukarela sedangkan Deposito BSM Mudharabah yaitu akad yang memiliki sifat kerja sama antara pemilik dana *ShaibulMall* yaitu nasabah sedangkan Bank Syariah Mandiri sebagai Mudharib untuk mengelola dana nasabah yang sudah di Investasikan ke Bank Syariah Mandiri dengan melakukan kerja sama ini pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir tidak perlu merasa khawatir dalam kepercayaan mengelola dana nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir sehingga dalam penggunaan kerja sama ini dalam produk Deposito Bank Syariah Mandiri semakin meningkat dengan persyaratan yang mudah cukup dengan Kartu Tanda Penduduk dan Nomor Pokok Wajib Pajak nasabah sudah bisa melakukan pendaftaran Deposito BSM secara perorangan tanpa harus datang ke Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 29 orang nasabah atau sebesar 81% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito

BSM Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari keuntungan yang akan didapatkan oleh Nasabah Rumah Sakit H.L Munambai AbdulKadir dengan meinvetasikan dananya dengan produk Deposito BSM dengan menggunakan akad Mudaharah dengan pembagian hasil atau Nibah yang jelas dalam perhitungan dapat dilihat sebagai contoh seperti dibawah ini;

Nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir Menginvetasikan dana di Bank Syariah Mandiri sejumlah Rp.35.000.000 dalam jangka waktu 1 bulan dan jumlah Deposito Bank Syariah Mandiri dengan tenor Rp.15.000.000.00 keuntungan bagi hasil deposito BSM dengan jangka waktu 1 bulan adalah Rp.130.000.000 untuk nisbah bagi hasil dalam jangka waktu 1 bulan adalah 30% untuk nasabah yang memilik dana atau *Shahibul Mall* dan 70% untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana atau *Mudharib* maka perhitunganya sebagai berikut;

$$(Rp.35.000.000 / Rp.15.000.000.000) \times 30\% \times Rp.130.000.000 = Rp.91.000$$

jadi nisbah atau bagi hasil yang akan di dapat oleh nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir dalam 1 bulan yang akan datang adalah Rp.91.000.

maka dengan melakukan kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri akan menguntungkan bagii pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir karena terjamin dalam pengelolaan dana sesuai dengan prinsip syariah mengara pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IX/2000 sehingga jika ingin melakukan Invetasi tidak perlu untuk datang secara langsung ke Bank Syariah Mandiri untuk melakukan Invetasi dengan akad Mudharabah cukup dengan

pendaftara secara *Online* dengan persyaratan yang mudah seperti KTP dan NPWP nasabah sudah bisa membuka rekening Deposito Bank Syariah Mandiri.

Maka dalam pemanfaatan produk *funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor seperti Tabungan BSM, Giro BSM, dan Deposito BSM dapat dilihat berdasarkan Preferensi Individual memiliki tiga bagian seperti: Kelengkapan (*Completeness*), Transitivitas (*Transitivity*), dan Kontinuitas (*Continuity*) dapat dijelaskan dibawah ini seperti:

- a. Kelengkapan (*completeness*) mencerminkan sifat seseorang “Ku Tahu Ku Mau”. Dalam bahasa *inggris* mencerminkan seseorang memiliki “*complete trust or confidence in something*” dalam istilah disebut “*faith*”. Sedangkan bahasa fikihnya “Yakin, Keyakinan, Iman. *Amantu*” (Adirwarman, 2018:63). Maka kesukaan Nasabah dalam memilih pemanfaatan produk *funding* berdasarkan 36 responden Nasabah Bank Syariah Mandiri Sangat Suka dan Sesuai memanfaatkan produk Tabungan BSM dicerminkan sebagai A, Produk Giro BSM dicerminkan sebagai B, Produk Deposito dicerminkan sebagai C.

Karena Nasabah memiliki keyakinan dalam memilih produk *Funding* untuk dimanfaatkan memperoleh keuntungan dalam setiap penyimpanan dana dan penyaluran dana dengan melakukan kerja sama antara yang kekurangan modal usaha yaitu *Mudharib* atau sipengelola dana dan yang kelebihan dana *Shahibulmall* seperti Bank Syariah Mandiri pengelola dana berdasarkan prinsip Syariah. A (produk Tabungan BSM) lebih disukai dibandingkan dengan B (produk Giro BSM), C (produk

Deposito BSM) mencerminkan nasabah menyukai dan menyakini pada produk Deposito BSM sebagai tempat investasi yang amanah karena dana yang disimpan oleh Nasabah akan dikelola oleh Bank Syariah Mandiri berdasarkan prinsip syariah.

Dengan akad Mudharabah adalah akad yang fungsi melakukan kerja sama dengan Pihak yang kekurangan modal usaha contohnya Bank Syariah Mandiri Sebagai pemilik dana disebut (*Shahibul Mall*) sedangkan orang yang memiliki keahlian untuk mengelola usaha dengan produktif tapi tidak mempunyai modal usaha yang cukup disebut (*Mudharib*) dengan melakukan akad kerja sama dengan Bank Syariah Mandiri, nasabah memperoleh keuntungan dari pengelola dana dengan Nisbah disepakati dari awal, sedangkan akad titipan yaitu akad *Wadiah* adalah akad yang mencerminkan sebagai titipan kepada Bank Syariah Mandiri karena dana yang dititipkan bisa diambil kapan saja oleh Nasabah tapi Bank Syariah Mandiri tidak mempunyai kewajiban untuk menghimpun dana sabah yang menggunakan akad *Wadiah* tanpa sepengetahuan Nasabah.

Transitivitas (*transitivity*) yaitu sifat bermakna seseorang selalu Teguh Pendirian atau Tidak Mencla-Mencle. Dalam bahasa fikihnya *Istiqamah* (Adirwarman 2018: 64). Jika bagi seseorang “A lebih disukai dari pada B” dan B lebih disukai dari pada C” maka bagi “A harus lebih disukai dari pada C”. Asumsi ini menyatakan bahwa pilihan individu bersifat konsisten secara Internal (Adirwarman, 2018: 64).

Dalam kesukaan memilih pemanfaatan produk *funding* Bank Syariah Mandiri Nasabah lebih konsisten memilih produk (Tabungan BSM) bisa disebut A, (Produk Giro BSM) bisa disebut B, (Produk Deposito bisa disebut) C.

Seperti A (Produk Tabungan BSM) lebih disukai dari pada B (produk giro BSM), B (Produk Giro BSM) disukai dari pada C (Produk Deposito BSM) maka bagi A (Produk Tabungan BSM) lebih disukai dari pada C (Produk Deposito BSM) maka dapat diartikan Nasabah lebih konsisten pada pilihan pertama pada produk Tabungan BSM dari pada memilih produk Giro BSM karena produk Giro BSM hanya dapat bertransaksi menggunakan Cek, sedangkan produk Deposito BSM hanya dapat berinvestasi untuk mendapatkan keuntungannya harus menunggu waktu yang sudah ditentukan tidak dapat diambil sesuai dengan keinginan maka Nasabah mempunyai hak untuk memilih dan menentukan sesuai kebutuhan seperti produk Tabungan BSM memiliki manfaat untuk penyimpanan dana, menarik dana dan mengerim dana.

- b. Kontinuitas (*continuity*) yaitu sifat ini bermakna Tak ada rotan akar pun jadi. Dalam bahasa fikih *Maa la yudraku kulluhu, la yutraku kulluhu* (jika tidak dapat melakukan yang baik sepenuhnya, jangan meninggalkan yang baik seluruhnya) jadi bagi seorang “A lebih disukai dari pada B”. Maka situasi yang secara cocok “Mendekati A” harus juga disukai dari pada B (Adirwarman, 2018:65).

Maka dapat mencerminkan A (Produk Tabungan BSM) lebih disukai dari pada B (Produk Giro BSM), C (Produk Deposito BSM) maka situasi yang cocok mendekati produk *Funding* BSM adalah A (Produk Tabungan BSM) karena Nasabah lebih banyak memilih menggunakan produk Tabungan BSM sebagaimana tempat situasi penyimpanan dana

#### **4.5 Dampak Pemanfaatan Produk *Funding* Bagi Nasabah BSM.**

Dampak pemanfaatan dalam produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yang dibagi kedalam tiga jenis produk seperti produk Tabungan BSM dapat nasabah pilih berdasarkan akad sesuai dengan keinginannya akad Tabungan BSM dibagi kedalam dua jenis akad Wadiah yaitu akad yang mencerminkan titipan barang atau dana sedangkan akad Mudharabah yaitu akad yang mencerminkan akad kerja sama antara Nasabah yang kekurangan dana usaha dan Bank Syariah Mandiri yang memiliki dana usaha berdasarkan akad Mudharabah dengan ketentuan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dari awal pembiayaan dana usaha Nasabah dengan perhitungan bagi hasil sesuai dengan praktik Syariah sehingga dampak dalam pemanfaatan produk *Funding* yaitu Tabungan BSM dapat dirasakan oleh Nasabah dalam membuka Rekening Tabungan BSM mencerminkan menghindari dari praktik Riba tidak dibenarkan secara Syariah dan pengelolaan dana sesuai dengan prinsip syariah tertuju pada Fatwa MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000.

Adapun beberapa Poin-poin yang terdapat berdasarkan dampak dari pemanfaatan produk Tabungan BSM seperti:

1. Produk Tabungan BSM.
  - a. Nasabah dapat memanfaatkan membuka rekening Tabungan BSM secara *Online* kerana dapat menghemat waktu.
  - b. Nasabah dapat memanfaatkan transaksi secara mudah dan cepat dengan menggunakan ATM di setiap cabang Bank Mandiri secara gratis.
  - c. Nasabah bisa memanfaatkan fiktur untuk membayar zakat, infaq, dan sodaqah di *Mobile e-banking* Bank Syariah Mandiri.
  - d. Nasabah dapat memanfaatkan penawaran-penawaran yang menarik *Mobile e-bankig* Bank Syariah Mandiri.
  - e. Nasabah bisa memanfaatkan Akad Mudharabah dan Akad Wadiah untuk mendapatkan keuntungan sesuai dengan ketentuan syariah.
  - f. Nasabah diberikan pelayanan yang baik dan ramah.
  - g. Uang yang disimpan di Bank Syariah Mandiri Aman dan tersedia setiap saat.
  - h. Nasabah akan diberikan informasi dalam pelayanan sosialisasi dan promosi dimedia sosial.
  - i. Setiap nasabah dalam bertransaksi menggunakan produk Tabungan BSM sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan kaidah Islam.

Dampak pemanfaatan dalam memilih Produk Giro BSM mencerminkan bertransaksi dengan menggunakan Cek sehingga dampak dalam pemanfaatan produk *Funding* yaitu produk Giro BSM nasabah tidak perlu mengeluarkan dana untuk melakukan Transaksi dengan menggunakan cek bertransaksi akan menjadi lebih aman berdasarkan kemudahan yang diberikan Bank Syariah Mandiri nasabah dapat menghemat waktu dan amana dalam bertransaksi sesuai yang dibenarkan secara Syariah tidak bertentangan dengan prinsip Syariah berdasarkan Fatwa MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 01/DSN-MUI/IV/2000.

Adapun beberapa Poin-poin yang terdapat berdasarkan dampak dari pemanfaatan produk Giro BSM seperti:

2. Produk Giro BSM.
  - a. Nasabah dapat memanfaatkan transaksi dengan mudah menggunakan Cek atau Bilyet Giro.
  - b. Nasabah mendapatkan bonus bulanan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor.
  - c. Nasabah dapat memanfaatkan membuka rekening Giro Perorangan atau atas nama perusahaan secara *Online*.
  - d. Nasabah dapat memanfaatkan Produk Giro BSM sebagai tempat sarana penyimpanan uang dengan aman sesuai dengan ketentuan syariah.
  - e. Nasabah dapat memanfaatkan sarana pembayaran inkaso melalui (Kliring antara Wilayah).

- f. Nasabah dapat memanfaatkan layanan informasi sosialisasi dan promosi yang diberika oleh Bank Syariah Mandiri dimedia sosial
- g. Setiap nasabah dalam bertransaksid dalam menggunakan produ Giro BSM sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan kaidah Islam.

Dampak pemanfaatan dalam memilih Produk Deposito BSM merupakan produk untuk melakukan Investasi berdasarkan prinsip Syariah nasabah dapat mengajukan pembiayaan kerja sama antara pihak Bank Syariah Mandiri selaku pemilik dana yaitu *ShahibulMall* sedangkan nasabah yang kekurangan dana tapi mempuyai bisnis yang baik maka disebut sebagi *Mudharib* pengelola dana dengan Nisbah bagi hasil sesuai dengan prinsip Syariah berdasarkan MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

Adapun beberapa Poin-poin yang terdapat berdasarkan dampak dari pemanfaatan produk Deposito BSM seperti:

- 3. Produk Deposito BSM.
  - a. Nasabah dapat memanfaatkan investasi berjangka sesuai dengan ketentuan syariah.
  - b. Nasabah dapat memanfaatkan bagi hasil yang kompetitif jika melakukan akad kerja sama sesuai dengan prinsip syariah.
  - c. Nasabah dapat memanfaatkan dananya untuk dihimpun kembali oleh Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor..

- d. Nasabah dapat memanfaatkan akad Mudharabah untuk berinvestasi sesuai dengan ketentuan syariah.
- e. Nasabah akan diberikan informasi setiap keuntungan yang apabila melakukan kerja sama dengan BSM.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan.**

Berdasarkan hasil penelitian dalam Analisis Preferensi Nasabah Dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor dengan jumlah 36 responden dalam proses penyebaran menggunakan *google form* terhitung dari 7 juni sampai dengan 14 juni tahun 2020 maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Mencerminkan nasabah lebih Suka dalam pemanfaatan produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yaitu produk Tabungan BSM karena Sangat Sesuai dengan kebutuhan nasabah sebagai tempat pentimpanan Dana dan bertransaksi sesuai dengan prinsip Syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip Syariah berdasarkan Fatwa MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000. Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yaitu produk Giro BSM masih terbilang sedikit yang menyukai minat nasabah dalam pemanfaatan karena hanya dapat menggunakan Cek dalam bertransaksi maka peran Bank Syariah Mandiri dapat mensosialisasikan dan promosikan produk Giro BSM kembali dengan mudah dipahami oleh masyarakat yang awam sehingga minat nasabah dalam penggunaan produk Giro BSM meningkat. Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yaitu produk Deposito BSM cenderung Suka dalam pemanfaatannya untuk melakukan Investasi dengan melakukan kerja sama antara Bank Syariah Mandiri dengan nasabah

yang kekurangan dana usaha karena keuntungan yang didapatkan tidak bertentangan dengan prinsip syariah sehingga minat nasabah cenderung banyak dalam pembiayaan pengelolaan dana usaha atau investasi dan sangat jelas dalam pembagian hasil pihak Bank Syariah Mandiri akan memberitahukan keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan antara Pemilik Dana dan Pengelola Dana berdasarkan Fatwa MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dalam Analisis Preferensi Nasabah Dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor dengan jumlah 36 responden dengan proses penyebarannya menggunakan *google form* terhitung dari 7 juni sampai dengan 14 juni tahun 2020 dapat memberikan saran semoga saran ini dapat bermanfaat bagi pihak yang terkait:

### **1. Bagi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor.**

Bagi Bank Syariah Mandiri melakukan promosi dan sosialisasi pada produk *funding* kesetiap daerah-daerah secara langsung yang tertinggal oleh perkembangan zaman agar masyarakat yang tidak mengetahui atau kurang paham tentang produk *funding* bisa memanfaatkan produk-produk Bank Syariah Mandiri seperti pada produk Tabungan BSM, Produk Giro BSM, dan Deposito BSM

agar masyarakat tertarik dalam menggunakan pemanfaatan produk Bank Syariah Mandiri.

## **2. Bagi Masyarakat.**

Bagi Masyarakat memanfaatkanlah produk-produk Bank Syariah Mandiri karena didalam produk *Funding* banyak yang bisa dipergunakan dalam kehidupan seperti penyimpanan dana penyaluran dana, melakukan transaksi menggunakan cek dan berInvestasi sesuai dengan prinsip Syariah.

## **3. Bagi Peneliti Selanjuta.**

Untuk peneliti selanjutnya dalam proses pengumpulan data yang akan menggunakan kuesioner diharapkan untuk terjun langsung kelapangan tidak perlu menggunakan *Google Form* karena banyak yang kurang paham dalam produk-produk penghimpunan dana jadi untuk peneliti selanjutkan dapat menjelaskan terlebih dahulu kepada responden yang akan diteliti oleh peneliti.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah dari teori ke Praktik*. Dalam M. S. Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik*. Jakarta: GEMA INSANI.
- Arif, M. N. (2010). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: CV ALPABETA.
- Arif, M. N. (2017). *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA.
- Darmawi, H. (2014). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Henry Sarnomo, D. S. (2014). *Pengantar Ilmu Ekonomi Makro*. Yogyakarta: CAPS (Center For Academic Publishing Service).
- Keller, K. D. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lexy J. Moleong. (1988: 5). *METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF*. Columbus, Ohio, USA: ROSDA.
- Nazir, M. (2011). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Soemitra, A. (2009). *BANK dan lembaga keuangan SYARIAH*. Depok: KENCANA.
- Sudijono, A. (1996: 178). *Statistik Pendidikan*. Jakarta: PT Grafindi Persada.
- Sugiono. (2015: 142). *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R & D*. Bandung: ALFABETA.
- Wardiah, M. L. (2018: 2). *Bank Komerial Syariah*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA.
- Wardiyah, M. L. (2018: 79). *Bank Komersial Syariah*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA.
- Zaini, Z. (2013: 6). *Memahami Bisnis Bank*. Jakarta: PT Granmedia Pustaka Utama.

## **JURNAL**

- Kamal, H. MENELUSURI FATWA DSN-MUI TENTANG EKONOMI SYARIAH (Produk Penghimpunan Dana). *Jurnal Muamalah: Volume IV, No 2*, 28-29. 2014
- Mansur. Preferensi Konsumsi Keluarga Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Kelurahan Wates, Ngaliyan Kota Semarang). *Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan Vol. 11, No.*, 414. 2017
- Mauludianah, M. M. MALIA, *Jurnal Ekonomi Islam Volume 10 Nomor 2 Juni 2019*, 239-241. 2019: 57
- Mu'aziz, I. ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PREFERENSI MENABUNG NASABAH DI BPRS AMANAH UMMAH . *Jurnal Ekonomi Islam, (p-ISSN: 2087-2178, e-ISSN: 2579-6453) Vol. 8 No. 2*, 111. 2017
- Nurcholifah, I. STRATEGI MARKETING MIX DALAM PERSPEKTIF SYARIAH . *Journal Of Islamic Studies Volume 4 Nomor 1* , 75. 2014
- Nurhisam, L. Etika Marketing Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah P-ISSN: 2354-7057; E-ISSN: 2442-3076 Vol. 4 No.*, 175. 2017
- Sehani. ANALISIS PERSEPSI DAN PREFERENSI MASYARAKAT PESANTREN TERHADAP BANK SYARIAH (Studi pada Masyarakat Pesantren di Kota Pekanbaru) . *Jurnal Al-Iqtishad, Edisi 13 Volume I*, 7. 2017
- Septiana, A. ANALISIS PERILAKU KONSUMSI DALAM ISLAM . *Jurnal DINAR Ekonomi Syariah Vol. 1 No.* , 4. 2016
- Sofhian. ANALISIS PREFERENSI NASABAH PENABUNG PADA BANK MUAMALAT INDONESIA Tbk.CABANG GORONTALO. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Volume I, Nomor 2*, 99. 2016
- Trimulato. PERILAKU KONSUMSI UPAYA MENINGKATKAN POTENSI PRODUK DEPOSITO DI BANK SYARIAH . *Jurnal ISLAMADINA, Volume XVIII, No. 1*, 28. 2017

**LAMPIRAN**



**PEDOMAN KUESIONER PENELITIAN  
INSTITUT AGAMA ISLAM SAHID BOGOR**

Judul Penelitian

**ANALISIS PREFERENSI NASABAH DALAM PEMANFAATAN  
PRODUK *FUNDING* BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG  
BOGOR**

Oleh:

**Akbar Rosseh  
Nim: 1617.01.009**

Kepada Yth,  
Bapak/Ibu  
Di Tempat

**Assalamu'alaikum Wr.Wb.**

Saya merupakan mahasiswa program studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Sahid Bogor, pada kesempatan saya sedang melaksanakan penelitian dalam kepentingan penyusunan Skripsi untuk syarat memperoleh Gelar Strata Satu (S1) dengan judul “Analisis Preferensi Nasabah Dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri”.

Nama : Akbar Rosseh  
NIM : 1617.01.009  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis islam

Untuk memenuhi data penelitian yang dibutuhkan, saya mengharapkan kesediaan Bapak, Ibu dan Saudara meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner. Masukan informasi yang jujur dan benar sangat dibutuhkan demi tersedianya informasi ilmiah yang dapat dipertanggung jawabkan dan dapat berguna bagi berbagai pihak. Informasi yang diterima dalam kuesioner ini bersifat rahasia. Besar harapan atas bantuan Bapak, Ibu dan Saudara untuk membantu penelitian dalam rangka penyusunan tugas akhir atas kerjasamanya saya ucapkan terimakasih.

**Wassalamu'alaikum Wr.Wb.**

Hormat Saya,

### A. Petunjuk Pengisian

Dimohon kepada Bapak, Ibu dan Saudara untuk membaca dengan baik butir-butir pernyataan yang terdapat dalam lembar berikut ini, kemudian pilihlah salah satu jawaban yang paling tepat dan berikan tanda “*Ceklis*” (✓) pada salah satu jawaban pada setiap butir pertanyaan.

Terimakasih atas kerjasama dan partisipasinya kepada Bapak, Ibu dan Saudara yang telah bersedia membantu dalam penelitian ini.

### B. Data Karakteristik Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin  Laki-laki  Perempuan
3. Status  Belum Menikah  Sudah Menikah
4. Usia  15-25 Tahun  45-55 Tahun  
 25-35 Tahun  Lebih dari 55 Tahun  
 35-45 Tahun
5. Pekerjaan  a. Petani  d. Pegawai Negeri  
 b. Pedagang  e. Lainnya.....  
 c. Wiraswasta
6. Pendidikan Terakhir :  a. SD  d. S1  
 b. SMP  e. Lainnya.....  
 c. SMA

### C. Daftar Pertanyaan

Pilihlah salah satu jawaban yang menurut Bapak, Ibu dan Saudara paling tepat dengan memberikan tanda “**Ceklis**” (✓) pada setiap butir pertanyaan. Setiap butir pertanyaan terdiri dari 4 pilihan dan jumlah skor jawaban sebagai berikut :

SS	: Sangat Suka	Nilai Skor	: 4
S	: Suka	Nilai Skor	: 3
TS	: Tidak Suka	Nilai Skor	: 2
STS	: Sangat Tidak Suka	Nilai Skor	: 1

1. Produk Tabungan BSM sudah sesuai dengan Prinsip Syariah
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
2. Produk Tabungan BSM sebagai tempat penyimpanan dana secara Syariah
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
3. Produk Tabungan BSM sudah bisa membuka secara *Online*
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
4. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor menggunakan Media Sosial untuk Bersosialisasi dan Promosi pada Produk Tabungan BSM untuk meningkatkan minat Nasabah.
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka

5. Bank Syariah Mandiri berkerja sama dengan pihak Intansi-Intansi untuk meningkatkan minat menggunakan Produk *Funding* terdiri dari Tabungan BSM, Giro BSM, Dan Deposito BSM.
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
6. Produk Giro BSM sudah sesuai dengan Prinsip Syariah
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
7. Pembukaan produk rekening Giro BSM tidak dikenakan Biaya Administrasi
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
8. Produk Giro BSM untuk bertransaksi menggunakan cek tanpa beresiko menggunakan uang tunai secara langsung.
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
9. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor menggunakan Media Sosial untuk Bersosialisasi dan Promosi pada Produk Giro BSM untuk meningkatkan minat nasaban
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka
10. Produk Deposito BSM sudah sesuai dengan Prinsip Syariah
  - a) Sangat Suka
  - b) Suka
  - c) Tidak Suka
  - d) Sangat Tidak Suka

11. Produk Deposito BSM sebagai tempat untuk berinvestasi secara syariah
- Sangat Suka
  - Suka
  - Tidak Suka
  - Sangat Tidak Suka
12. Produk Deposito BSM menguntungkan nasabah dengan melakukan kerja sama secara Syariah
- Sangat Suka
  - Suka
  - Tidak Suka
  - Sangat Tidak Suka
13. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor menggunakan media Sosial untuk Bersosialisasi dan Promosi pada Produk Deposito BSM untuk meningkatkan minat nasabah
- Sangat Suka
  - Suka
  - Tidak Suka
  - Sangat Tidak Suka
14. Produk Tabungan BSM dapat mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi secara mudah dan aman.
- Sangat Suka
  - Suka
  - Tidak Suka
  - Sangat Tidak Suka
15. Produk *Funding* BSM mempermudah nasabah dalam setiap bertransaksi dan berkerja sama dengan secara syariah.
- Sangat Suka
  - Suka
  - Tidak Suka
  - Sangat Tidak Suka