



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 6 Tahun 2023 Page 5202-5218

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Penerapan Sistem Bagi Hasil Sebagai Faktor Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pada Tabungan Dan Deposito Mudharabah di Bank SUMUT KCP Syariah Simpang Kayu Besar

Tuti Anggraini¹✉, Muthia Hafsa Hasibuan²

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Email : Tuti.anggraini@uinsu.ac.id¹ ✉

Abstrak

Pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) perbankan syariah utamanya bersumber dari naiknya simpanan deposito mudharabah yang kemudian disusul oleh tabungan mudharabah dan giro wadiah yang juga mengalami peningkatan, walaupun peningkatan pada giro wadiah tidak sebanding dengan peningkatan yang terjadi pada deposito murabahah dan tabungan mudharabah. Pertumbuhan DPK yang signifikan ini tentunya menimbulkan pertanyaan tentang apa sebenarnya yang menjadi faktor dominan nasabah ketika memilih untuk menggunakan jasa perbankan syariah. Dalam hal ini ada beberapa faktor yang berkaitan dengan pengambilan keputusan oleh si nasabah, yaitu faktor paling dominan terdapat dalam segi bidang pemasaran faktor pemasaran, dimana promosi yang dilakukan oleh pihak bank serta produk-produk yang ditawarkan yang menarik, beragam dan inovatif dan juga bank sendiri dapat memberikan presentase bagi hasil kompetitif yang dapat menarik minat calon nasabah untuk menabung di bank syariah tersebut. dalam hal ini, Akad Bagi Hasil Tabungan Mudharabah merupakan salah satu dari beberapa pilihan tabungan yang disediakan kepada masyarakat oleh Bank Sumut Syariah KCPSimpang Kayu Besar. Bagi hasil (Mudharabah) yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah saat ini. Dengan semakin banyaknya perkembangan bank syariah di Indonesia, Kondisi persaingan bisnis perbankan ini mendorong setiap bankir untuk mencari berbagai strategi pelayanan terbaik agar dapat menarik minat investor (nasabah).

Kata Kunci: *Pemasaran produk tabungan dan Deposito Mudharabah, bagi hasil, KCPSimpang Kayu Besar*

Abstract

The growth of Islamic banking third party funds (DPK) mainly came from the increase in mudharabah deposit deposits, followed by mudharabah savings and wadiah deposits which also increased, although the increase in wadiah deposits was not comparable to the increase in murabahah deposits and mudharabah savings. This significant deposit growth certainly raises questions about what exactly is the dominant factor for customers when choosing to use Islamic banking services. In this case, there are several factors related to decision making by the customer, namely the most dominant factor is in terms of marketing factors, where promotions carried out by the bank and the products offered are attractive, diverse and innovative and also the bank itself can provide a percentage of competitive results that can attract prospective customers to save at the Islamic bank. which can attract prospective customers to save at the Islamic bank. in this case, the Mudharabah Savings Profit Sharing Agreement is one of several savings options provided to the public by Bank Sumut Syariah KCP Simpang Kayu Besar. The profit sharing (Mudharabah) that is most in demand by customers is at this time. With the increasing development of Islamic banks in Indonesia, the competitive condition of the banking business encourages every banker to look for the best service strategies in order to attract investors (customers)

Keyword: *Marketing of savings products and Mudharabah Deposits, profit sharing, KCP Simpang Kayu Besar*

PENDAHULUAN

Perbankan merupakan salah satu lembaga keuangan yang berpengaruh besar pada perekonomian dalam masyarakat di suatu negara. Bank sebagai lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi berbagai pihak, baik perusahaan swasta maupun perorangan dan badan-badan pemerintah untuk menyimpan dananya. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, bank melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme pembayaran bagi semua sektor perekonomian. Di dalam masyarakat telah dikenal dua macam bentuk perbankan yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional berlandaskan sistem operasional umum yang berbasis keuntungan pada nilai suku bunga. Sedangkan bank syariah berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah yang tertuang dalam al-Qur'an, al-Hadits, dan ijtihad para ulama. Sebagaimana diketahui bahwa Islam merupakan suatu agama yang lengkap dan universal.

Dengan lahirnya bank syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil (Profit Sharing) sebagai alternatif pengganti bunga pada bank-bank konvensional merupakan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin. Merupakan peluang karena umat Islam akan berhubungan dengan perbankan dengan tenang, tanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan yang kuat di dalam memobilisasi dana masyarakat untuk pembiayaan

pembangunan ekonomi umat. Peluang tersebut tidak hanya dirasakan oleh umat Islam saja, tetapi juga oleh umat non-Muslim, karena bank Islam dinilai terbukti mampu menjadi sasaran penunjang pembangunan ekonomi yang handal dan dapat beroperasi secara sehat, karena di dalam operasinya terkandung misi kebersamaan antara nasabah dengan bank. Selain itu Bank Islam dinilai mampu hidup berdampingan secara serasi dan kompetisi secara sehat dan wajar dengan bank-bank konvensional yang telah ada, karena Bank Islam tidak bersifat eksklusif untuk umat Islam saja, tetapi tidak ada larangan bagi umat non-Islam untuk melakukan hubungan dengan bank Islam.

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, Bank Syariah menjalankan usahanya sesuai dengan prinsip hukum Islam, dengan mengutamakan keadilan, kerja sama, transparansi, dan kemanfaatan. Ternyata perbankan syariah adalah industri yang sangat sukses dengan banyak hal yang ditawarkan dalam hal operasional, barang, dan jasa. Bank syariah juga menganut paham Islam rahmatan lil alamin. Sebagaimana diketahui, Perbankan Syariah berbeda dengan perbankan tradisional karena perbankan tradisional selalu mendasarkan harga pada bunga. Riba yang dilarang Allah merupakan dasar dari sistem bunga Islam, dan Bank Syariah selalu menetapkan harga sesuai dengan gagasan ini. Konsep ini merupakan kolaborasi dalam rencana pembagian keuntungan yang sehat, baik menghasilkan keuntungan maupun kerugian. Bank syariah mempunyai mekanisme bagi hasil yang membuah hasil dimana metode bagi hasil didasarkan pada perhitungan nisbah/nisbah bagi hasil yang dilakukan pada saat akad berdasarkan potensi keuntungan dan kerugian, besar kecilnya nisbah bagi hasil adalah berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh. Pada bank syariah terdapat dua jenis akad kerjasama yaitu mudharabah dan musyarakah.

Bagi hasil merupakan suatu bentuk kerjasama antara pemilik modal dengan seseorang yang didasarkan pada gotong royong. Sistem bagi hasil adalah sistem yang melibatkan kontrak atau kesepakatan bersama saat melakukan operasi komersial. Pembagian keuntungan antara kedua pihak atau lebih terjamin dalam perusahaan. Bagi hasil adalah aspek unik dari perbankan Islam, dan menurut prinsip syariah yang berkaitan dengan pembagian, hasil perusahaan harus ditentukan sebelumnya sejak awal kontrak. Apabila tidak ada unsur keterpaksaan, maka besarnya jatah ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama, dan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak.

Pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) perbankan syariah utamanya bersumber dari naiknya simpanan deposito mudharabah yang kemudian disusul oleh tabungan mudharabah dan giro wadiah yang juga mengalami peningkatan, walaupun peningkatan pada giro wadiah tidak sebanding dengan peningkatan yang terjadi pada deposito murabahah dan tabungan mudharabah. Pertumbuhan DPK yang signifikan ini tentunya menimbulkan pertanyaan tentang

apa sebenarnya yang menjadi faktor dominan nasabah ketika memilih untuk menggunakan jasa perbankan syariah. Dalam hal ini ada beberapa faktor yang berkaitan dengan pengambilan keputusan oleh si nasabah, yaitu faktor paling dominan terdapat dalam segi bidang pemasaran faktor pemasaran, dimana promosi yang dilakukan oleh pihak bank serta produk-produk yang ditawarkan yang menarik, beragam dan inovatif dan juga bank sendiri dapat memberikan presentase bagi hasil kompetitif yang dapat menarik minat calon nasabah untuk menabung di bank syariah tersebut. Tentu saja hubungan sistem bagi hasil dengan masyarakat tidak bisa dipisahkan. Salah satu keterkaitan ini menyangkut bagaimana masyarakat memandang implementasinya. Pada Bank Sumut Syariah KCPSimpang Kayu Besar, akad mudharabah digunakan sebagai bagian dari skema bagi hasil tabungan dan Deposito. Sebagian masyarakat juga belum mengetahui sistem pembagian bagi hasil tabungan dengan akad mudharabah yang diterapkan oleh Bank Sumut Syariah KCPSimpang Kayu Besar. Sebagian orang masih bingung membedakan bunga dan sistem bagi hasil. Pada awal akad, syariah yang berkaitan dengan hasil bisnis divisi harus ditetapkan terlebih dahulu. Bagi hasil antara kedua belah pihak menentukan besar kecilnya porsi. Tanpa adanya aspek keterpaksaan.

Hal ini merupakan suatu hal yang menarik untuk ditelaah, diteliti dan dicermati tentang faktor apa sajakah yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan jasa pada tabungan dan Deposito Mudharabah Dalam Segi Presentase Bagi Hasil pada Studi Kasus Bank Sumut kcp.Syariah Simpang Kayu Besar yang menerapkan sistem Profit Sharing. Sehingga peneliti mengambil judul tentang bagaimana "Penerapan Sistem Bagi Hasil (profit Sharing) Sebagai Faktor Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pada Tabungan Dan Deposito Mudharabah".

KAJIAN TEORI

Pengertian Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998) Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan Fatwa DSN No:02/DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip Mudharabah dan Wadi'ah. (Fatwa DSN No: 02//DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan)

Dalam Perbankan Syariah, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu

yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan Cek, Bilyet Giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Pilihan terhadap kedua prinsip tersebut tergantung pada motif dari nasabah. Jika motifnya hanya menyimpan saja maka dapat digunakan produk tabungan wadiah.

Tujuan Dan Manfaat Tabungan

Tujuan dari Tabungan antara lain :

Menaikan minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank dengan memberikan kepercayaan kepada bank untuk mengelola dananya.

Meningkatkan pelayanan kepada nasabah bank dalam hal ini nasabah tabungan dengan berbagai fasilitas transaksi yang bisa dilakukan seperti penyetoran, penarikan, pemindahbukuan, dan pelayanan lainnya.

Mengantisipasi persaingan antar bank.

Dengan banyaknya produk tabungan yang ditawarkan oleh berbagai bank di Indonesia, maka diciptakan produk yang diharapkan dapat ikut bersaing dalam menghimpun dana masyarakat.

Ada beberapa manfaat tabungan bagi bank dan nasabah pada umumnya yaitu :

Manfaat yang diperoleh bagi bank antara lain adalah :

Sebagai salah satu sumber dana bagi bank yang bersangkutan dan dapat digunakan sebagai penunjang operasional bank dalam memperoleh keuntungan atau laba.

Sebagai penunjang untuk menarik nasabah dalam rangka menggunakan fasilitas produk-produk lainnya.

Untuk membantu program pemerintah dalam rangka pertumbuhan ekonomi.

Meningkatkan kesadaran bagi masyarakat untuk menyimpan dananya di bank.

Manfaat yang diperoleh bagi nasabah antara lain:

Terjamin keamanannya karena dengan menyimpan uang di bank keamanan akan uang terjamin.

Akan mendapatkan bagi hasil dengan menyimpan uang di bank.

Dapat terhindar dari pemakaian uang secara terus-menerus.

Adanya kepastian saat penarikan uang, karena dapat dilakukan setiap saat dimana saja dan tidak dikenakan biaya administrasi dengan fasilitas ATM

Pengertian Tabungan Mudharabah

Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena

kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, mudharabah memiliki dua bentuk, yakni mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah, yang perbedaan utama diantara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya.

Mudharabah Mutlaqah yaitu, akad bentuk kerja sama yang memberikan kebebasan kepada mudharib untuk mengelola modal dalam bentuk usaha apapun yang bisa mendatangkan keuntungan selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syaria"ah. Pada prinsipnya, pihak modal tidak berhak mengelola persekutuan secara mutlak. Penerapan mudharabah muthalaqah dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu: tabungan mudharabah dan deposito mudharabah. Sedangkan pada akad Mudharabah Muqayyadah, shahibul maal memberikan batasan terhadap dana yang diinvestasikannya. Mudharib hanya bisa mengelola dana sesuai dengan permintaan atau persyaratan pemilik modal yang dapat berupa jenis usaha, tempat, dan waktu tertentu saja.

Pengertian Deposito Mudharabah

Deposito adalah bentuk simpanan yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu dan hasilnya lebih tinggi dari pada tabungan. sehingga nasabah yang membuka deposito dengan jumlah minimal tertentu dengan jangka waktu yang telah disepakati, sehingga nasabah tidak dapat mencairkan dananya sebelum jatuh tempo. Jadi yang dimaksud dengan Deposito Mudharabah adalah sebuah produk simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan berdasarkan perjanjian yang telah dibuat dan perjanjian tersebut berdasarkan akad mudharabah

Pengertian Bagi Hasil (profit sharing)

Nisbah bagi hasil merupakan persentase keuntungan yang akan diperoleh shahibul mal dan mudharib yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara keduanya. Jika usaha tersebut merugi akibat resiko bisnis, bukan akibat kelalaian mudharib, maka pembagian kerugiannya berdasarkan porsi modal yang disetor oleh masing-masing pihak Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk persentase antara kedua belah pihak bukan dinyatakan dalam bentuk nilai nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya 50:50%, 70:30%, 60:40% atau 55:45%. Jadi nisbah keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal. Bagi laba (profit sharing) adalah bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah (Hardiwinoto, 2011). Jadi, profit sharing merupakan perhitungan bagi hasil yang didasarkan kepada hasil bersih dari total

pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Keuntungan yang dapat didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan usaha dalam dunia bisnis bisa negatif artinya usaha merugi, positif berarti ada angka lebih sisa dari pendapatan dikurang biaya-biaya dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi balance. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (net profit) yang merupakan kelebihan dari selisih atas pengurangan total cost terhadap total revenue.

Minat Menjadi Nasabah

Menurut Kinneer dan Taylor minat membeli adalah merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Dengan demikian pengertian minat nasabah yaitu pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan evaluasi alternatif adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen. Pengaruh eksternal ini terdiri dari usaha pemasaran dan faktor sosial budaya.

Ada beberapa tahapan minat yaitu:

- a. Informasi yang jelas sebelum memilih.
- b. Pertimbangan yang matang sebelum memilih.
- c. Keputusan memilih

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu menggunakan data dan teori untuk memandu penelitian. Penelitian ini juga menggunakan Metodologi berdasarkan deskriptif, yang dimana Pendekatan deskriptif ini suatu metode analisis data yang melibatkan pendeskripsian atau pengikhtisaran informasi yang dikumpulkan melalui data yang sesuai dengan kenyataan yang ada di lapangan, penulis juga melakukan pendekatan observasi maupun metode wawancara atau membuat generalisasi Sesuai dengan masalah yang disoroti, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yang menggunakan penelitian deskriptif atau deskriptif yang secara metodis, secara faktual dan tepat menggambarkan fakta, sifat, dan keterkaitan antar fenomena yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk Penghimpun Dana Pada Produk Mudharabah Di Bank Sumut kcp.Syariah Simpang Kayu Besar

Produk tabungan yan terdapat pada Bank Sumut KCP Syariah Simpang Kayu Besar yang menggunakan akad mudharabah (Bagi Hasil) yaitu:

a. Tabungan Smart Ib

Tabungan Smart Ib adalah salah satu tabungan pada Bank Sumut kcp.Syariah Simpang Kayu Besar, dengan sistem bagi hasil atau profit sharing dengan prinsip mudharabah muthlaqah yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat yang dilakukan selama jam operasional di counter teller atau melalui ATM.

Keunggulan Tabungan Smart IB :

1. Transaksi antar kantor secara realtime online
2. Biaya administrasi sebesar bagi hasil bulanan dengan biaya administrasi Rp.7.500
3. Fasilitas ATM
4. Kemudahan bertransaksi di seluruh ATM berlogo ATM bersama
5. Dapat dibuka diseluruh kantor Bank Sumut

b. Tabungan Smart IB Payroll

Produk simpanan dengan akad mudharabah yang diperuntukkan bagi nasabah perseorangan (pegawai/karyawan/anggota/peserta dari suatu institusi/lembaga) yang merupakan Non ASN Sebagai rekening tabungan penyaluran gaji/penghasilan dan telah memiliki perjanjian kerjasama dengan unit kantor bank dalam hal pembayaran gaji (payroll).

Keunggulan Tabungan Smart Ib Payroll :

1. Saldo minimal Rp.0
2. Bisa dilakukan penarikan semua saldo pada buku rekening/atm.
3. Bebas biaya administrasi.

c. Tabungan Smart IB Rencana

Tabungan SMART iB Rencana adalah jenis tabungan investasi pada Bank dimana nasabahberkeinginan untuk menabung hingga sejumlah rencana investasi yang diinginkan dalamjangka waktu tertentu untukberbagai tujuan, sepanjangtidak bertentangan dengan prinsipsyariah dan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Tabungan ini berprinsipmudharabah (bagi hasil) yang dapat dipergunakan oleh Bank (mudharib) dengan imbalanbagi hasil kepada pemilik dana (shahibul maal).

Keunggulan Tabungan Smart Ib Rencana :

1. Transaksi secara Realtime online
2. Setoran bulanan Rp.100.000 hingga Rp.2 juta

3. Berhadiah langsung
4. Bebas biaya administrasi bulanan
5. Dilindungi asuransi jiwa
6. Dapat dibuka di seluruh kantor Bank Sumut
7. Perorangan bisa membuka sampai 3 Rekening.

d. Tabungan IB Simple

Tabungan yang diperuntukkan bagi siswa/pelajar yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia yang dikembangkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Komite Pengembangan Jasa Keuangan Syariah (KPJKS) dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Tabungan ini menggunakan prinsip *mudharabah*/bagi hasil yang dapat digunakan sebagai investasi yang menguntungkan dan dapat diambil kapan saja (*on call*).

Keunggulan Tabungan Ib simple :

1. Transaksi secara realtime online
 2. Mendapatkan bagi hasil
 3. Bebas biaya administrasi bulanan
 4. Setoran awal dan bulanan hanya Rp.100.000
 5. Tabungan atas nama siswa/i
 6. Dapat dibuka di seluruh kantor bank Sumut
- e. Deposito IB Ibadah

Deposito IB ibadah adalah Produk Penghimpun dana Simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad *mudharabah*/bagi hasil.

Keunggulan Deposito IB ibadah :

1. Bagi hasil yang kompetitif
2. Bebas denda pinalti
3. Dapat diperpanjang secara otomatis
4. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

Mekanisme Penetapan Porsi Bagi Hasil Tabungan Mudharabah

Penetapan Porsi nisbah bagi hasil Pada Bank Sumut kcp. Syariah Simpang kayu besar menggunakan metode bagi hasil dengan penerapan sistem profit sharing dan revenue sharing dimana besarnya yaitu 70% untuk bank dan 30% untuk nasabah. Ketentuan ini bisa berubah sewaktu-waktu dan perubahan tersebut akan diumumkan di out line Bank. Persentase nisbah

bagi hasil ini ditentukan oleh Bank Indonesia (BI) selaku bank sentral yang menampung tugas memelihara dan menjaga kestabilan nilai mata uang Rupiah. Selain nisbah bagi hasil, hal yang dapat mempengaruhi besaran bagi hasil untuk nasabah yaitu pendapatan bank, oleh karena itu tidak setiap bulan bagi hasil yang didapatkan oleh nasabah sama besarnya walaupun dana dalam tabungan nasabah sama nominal dengan bulan yang lalu, Bank memberi bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang didapatkan oleh Bank pada bulan tersebut.

Contoh perhitungan bagi hasil :

Nasabah A membuka rekening Tabungan iB pada tanggal 13 Agustus 2011 dengan saldo Rp. 1.000.000,-. Nisbah yang diberikan adalah 30% bagian dari jumlah pendapatan yang dibagikan untuk Dana Pihak Ketiga Tabungan iB. Pendapatan Bank pada bulan Agustus sebesar Rp. 15.000.000,- dan Saldo rata-rata DPK Tabungan iB Rp. 100.000.000,-

Perhitungan bagi hasil yang diterima nasabah :

Saldo rata-rata Tabungan	Rp. 1.000.000,-
Saldo rata-rata DPK Tabungan	Rp. 100.000.000,-
Nisbah Bagi Hasil	30% bagian nasabah
Pendapatan yang dibagikan utk DPK Tab	Rp. 15.000.000,-
Tanggal mulai Tabungan	13 Agustus
Jumlah hari bulan Agustus	31 hari

Jadi bagi hasil yang diterima oleh nasabah di bulan Agustus 2011 :

$(\text{saldo rata-rata} / \text{saldo rata-rata DPK}) \times \text{nisbah} \times \text{pendapatan yang dibagikan} \times \text{jumlah hari pengendapatan} / \text{jumlah hari dalam 1 bulan}$

$$= (1.000.000/100.000.000) \times 0,3 \times 15.000.000 \times 19/31 = \text{Rp. } 27.580,64$$

Mekanisme Penetapan Porsi Bagi Hasil Deposito Mudharabah

Penetapan bagi hasil deposito mudharabah pada Bank Sumut Syariah Berdasarkan pengambilan jangka waktu oleh nasabah. Akan tetapi pada Bank Sumut Kcp. Syariah menetapkan bagi hasilnya tetap yaitu dengan presentase 60% keuntungan untuk si nasabah.

a) Deposito 1 Bulan

Adapun yang dimaksud dengan deposito 1 bulan adalah lamanya jangka waktu jatuh tempo pencairan dana deposito. Jika nasabah mendepositokan uang pada tanggal 01 Januari maka jangka waktu jatuh tempo pencairan dana tersebut yaitu pada tanggal 01 Februari. Nisbah bagi hasil yang diperoleh nasabah yang mendepositokan uang 1 bulan sebesar 60% untuk nasabah

b) Deposito 3 Bulan

3 bulan adalah lamanya jangka waktu yang boleh dicairkan dana deposito oleh nasabah

yaitu 3 bulan kedepan setelah pembukaan simpanan deposito. Nisbah yang diberikan oleh pihak Bank kepada nasabah deposito sebesar 60% untuk nasabah yang mencairkan dana deposito sebelum jatuh tempo

c) Deposito 6 Bulan

Sedangkan yang dimaksud dengan deposito 6 bulan adalah deposito yang jangka waktu jatuh tempo 6 bulan setelah pembukaan simpanan deposito tersebut. Nisbah yang diperoleh oleh nasabah sebesar 60%

d) Deposito 12 Bulan

Deposito 12 bulan sama halnya dengan deposito 1 bulan, 3 bulan dan 6 bulan. Yang membedakan deposito tersebut terletak pada nisbah bagi hasil yaitu untuk nasabah sebesar 60% .

Contoh perhitungan Deposito :

Nasabah A membuka rekening Deposito iB pada tanggal 1 Agustus 2011 dengan saldo Rp. 250.000.000,- dengan jangka waktu 1 bulan. Nisbah yang diberikan adalah 60% bagian dan pendapatan Bank pada bulan Agustus sebesar Rp. 65.000.000,- dan Saldo rata-rata DPK Deposito iB Rp. 5.000.000.000,-

Perhitungan bagi hasil yang diterima nasabah :

Saldo rata-rata Deposito	Rp. 250.000.000,-
Saldo rata-rata DPK Deposito	Rp. 5.000.000.000,-
Nisbah Bagi Hasil	60% bagian nasabah
Pendapatan yang dibagikan utk DPK Dep	Rp. 65.000.000,-
Tanggal mulai Deposito	1 Agustus
Jumlah hari bulan Agustus	31 hari

Jadi bagi hasil yang diterima oleh nasabah di bulan Agustus 2011:

$(\text{saldo dep} / \text{saldo rata-rata DPK dep}) \times \text{nisbah} \times \text{pendapatan yang dibagikan} \times \text{jumlah hari pengendapatan} / \text{jumlah hari dalam 1 bulan}$
 $(250.000.000 / 5.000.000.000) \times 0,60 \times 65.000.000 \times 31 / 31 = \text{Rp.1.950.000,-}$

Minat Dan Faktor Keputusan Nasabah Dalam Penggunaan Produk Tabungan Mudharabah

Berdasarkan wawancara dan dengan data yang valid jumlah total keseluruhan yang ada pada nasabah Bank Sumut untuk penggunaan jasa pada produk tabungan Mudharabah yaitu Sekitar lebih dari 3.100.

Beberapa rincian dan sebagian data yang diperoleh pada setiap produk tabungan Mudharabah pada Tahun 2023

No	Produk Tabungan	Jumlah
1.	SMART IB	2.987
2.	SMART IB RENCANA	2
3.	SMART IB PAYROLL	110

Dari jumlah data diatas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan pada Bank Sumut Kcp Syariah Simpang kayu Besar yang paling banyak diminati nasabah dari produk Mudharabah yaitu pada tabungan Smart IB dan Smart IB Payroll. Tabungan Smart IB dengan memiliki total 2.987 pembukaan rekening, sedangkan Smart IB Payroll dengan total 110 pembukaan rekening.

Dalam hal ini dari sumber yang ada, beberapa nasabah Bank Sumut Kcp. Syariah Simpang Kayu Besar memilih produk Tabungan Smart IB tersebut, selain dikarenakan Faktor dari Bagi hasil yang diberikan oleh bank. Hal ini terdapat biaya administrasi yang menurut mereka sesuai . hal ini juga di dukung oleh beberapa faktor internal lain seperti peningkatan kualitas produk mereka dengan adanya fitur-fitur tambahan dari produk tabungan tersebut yang memberikan nilai tambah bagi nasabah seperti fitur autodebet, fitur pemisah rekening ,fitur sms banking dan fitur limit tarik tunai yang dapat memberikan kemudahan bagi si nasabah. selain itu faktor pendukung lainnya yaitu kepuasan nasabah terhadap kualitas pelayanan tersebut.

Kemudian,dari beberapa nasabah Bank Sumut Syariah kebanyakan memilih produk tabungan Smart Ib Payroll tersebut. dimana smart Ib Payroll tersebut dikhususkan untuk mengelola gaji pegawai/karyawan perusahaan atau lembaga instansi yang telah menjadi mitra dengan Bank Sumut Syariah tersebut. Menurut nasabah beberapa benefit dalam penggunaan tabungan smart ib payroll tersebut yaitu mulai dari fasilitas pembayaran gaji pegawai dan salah satunya untuk memudahkan transaksi bagi pegawai/karyawan,kemudian dapat mengajukan pinjaman/pembiayaan hingga perlindungan asuransi jiwa serta bagi hasil yang diperoleh setiap bulan.

Minat Nasabah dan Faktor Keputusan Nasabah Dalam Penggunaan Produk Deposito Mudharabah

Rincian data dari Pembukaan Deposito Mudharabah Bank Sumut Kcp.Syariah Simpang Kayu besar Tahun 2023.

No.	Deposito/Jangka Waktu	Jumlah
1.	Deposito Ibadah/ 1 bln	10
2.	Deposito Ibadah/-3 Bln	8
3.	Deposito Ibadah/-6 Bln	15
4.	Deposito Ibadah/-12 bln	82

Dalam hal ini strategi yang dilakukan oleh Bank Sumut Kcp. Syariah Simpang Kayu Besar, untuk menarik minat nasabah yaitu menawarkan produk Deposito yaitu dengan memberikan pilihan jangka waktu dan sesuai dengan ketentuan nisbah bagi hasil yang telah ditetapkan yaitu 60%. ketentuan tersebut berdasarkan kesepakatan antara pihak Bank dan nasabah. pihak bank akan menawarkan deposito dalam jangka waktu yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi nasabah, fleksibilitas ini memberikan opsi kepada nasabah dalam mengoptimalkan keuntungan mereka.

Berdasarkan data tersebut dapat dianalisis Nasabah banyak berminat Deposito Ibadah dengan jangka waktu -6 Bulan dan -12 bulan. Dalam hal ini alasan nasabah menyimpan dananya dalam jangka waktu -6 bulan dan -12 bulan agar si nasabah merasa lebih nyaman mengunci dana atau menjaga fleksibilitas finansial mereka dalam jangka waktu yang panjang atau lebih lama dengan ini mereka dapat memaksimalkan keuntungan atas investasi mereka.

Beberapa nasabah memilih menginvestasikan dananya dalam jangka waktu pendek. Hal ini, berdasarkan beberapa Survei faktor, jika si nasabah memilih jangka waktu yang lebih pendek nasabah dapat dengan cepat memperoleh dana yang diinvestasikan dan dalam jangka waktu yang lebih pendek untuk menjaga fleksibilitas dan menghindari risiko yang berlebihan.

Strategi Bank dalam Menarik Minat Nasabah

Dari pihak bank sendiri strategi yang dilakukan dalam menarik minat calon nasabah dan mempertahankan nasabah lama yaitu :

1. Melakukan promosi secara langsung maupun melalui media sosial dengan menawarkan produk tersebut kepada nasabah melalui keuntungan yang menarik dan melakukan berbagai program dor prize atau hadiah menarik.
2. pihak bank akan memberikan edukasi kepada nasabah terhadap produk tersebut dan memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada nasabah yang dilakukan secara transparan dan adil. seperti sebelum terjadinya akad, pihak bank akan transparan terhadap perhitungan bagi hasil dan jumlah bagi hasil yang diberikan kepada si nasabah setiap bulan.
3. Meningkatkan kualitas pelayanan jasa serta peningkatan kualitas produk. seperti melakukan pembaharuan produk (rebranding).

4. Melakukan Strategi Harga, yang merupakan salah satu unsur marketing bank syariah, yang berdampak padajumlah penjualan, sedangkan unsur lainnya merupakan unsur pendukung yang merupakan suatu kesatuan dalam marketing relation. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, tingkat keuntungan, serta share pasar yang dapat dicapai oleh perusahaan dalam penepatan harga dalam hal ini biaya administrasi yang ditetapkan Bank Sumut Syariah sesuai dengan ketentuan.
5. Menawarkan mitra/kerjasama di berbagai instansi/lembaga.

Faktor Eksternal Keputusan Nasabah dalam penggunaan Produk Tabungan / Deposito Mudharabah

Perilaku nasabah sesudah memutuskan untuk mengambil tabungan/Deposito mudharabah dapat digunakan untuk mengukur keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah. Mengukur keputusan nasabah dalam menggunakan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah dengan menggunakan indikator:

a. Pengenalan Masalah

Dalam hal ini keputusan nasabah menggunakan tabungan/Deposito mudharabahdiukur sesuai dengan kebutuhan untuk menyelesaikan masalah yangdihadapi konsumen.

b. Pencarian Informasi

Pada tahapan pencarian Informasi, keputusan nasabah dapat diukur dengan pengalaman nasabah dalam mengakses atau mengumpulkan informasi sehingga banyak informasi dapat diserap oleh nasabah.

c. Evaluasi Alternatif

Pada tahapan evaluai alternatif, keputusan nasabah dapat dinilai dengan pengalaman nasabah dalam mengevaluasi pilihan yang ada daribanyaknya informasi yang didapatkan. Ketika nasabah telah melewati tahapan ini, maka nasabah memiliki berbagai informasi tentang tabungan/Deposito mudharabah serta mengetahui kekurangan dan kelebihan tabungan mudharabah sehingga nasabah dapat memberikan penilaian mengenai seberapa mudah menggunakan tabungan mudharabah.

d. Keputusan Membeli atau mengambil.

Dalam hal ini keputusan mengambil tabungan mudharabah diukursesuai dengan perilaku nasabah atas keyakinan atau persepsi yang adasetelah memilih atau mengambil jasa yang akan digunakan serta apakahnasabah langsung menggunakan jasa tersebut atau tidak.

e. Perilaku Pasca Membeli

Sesudah memutuskan untuk mengambil tabungan mudharabah. Nasabah

memberikan penilaian mengenai dampak pada masalah setelah mendapatkan apa yang menjadi kebutuhannya melalui tabungan/ Deposito mudharabah.

Berdasarkan analisis dari beberapa faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan penggunaan jasa pada Tabungan Mudharabah Bank Sumut Syariah adalah bagi hasil, promosi, dan kualitas pelayanan:

1. Pengaruh Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Tabungan dan Deposito Mudharabah.

Bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola (Mudharib). Makin tinggi nisbah bagi hasil atau bertambah optimalnya bagi hasil serta makin jelas ketentuan pembagian hasil maka memperbesar kemungkinan nasabah semakin terpengaruh untuk memutuskan menggunakan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah. Bagi Hasil secara positif mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa perbankan syariah tabungan dan Deposito mudharabah karena nasabah yakin makin tinggi nisbah makin besar keuntungannya dan bank bisa mengoptimalkan bagi hasil untuk tidak merugikan nasabah.

2. Pengaruh promosi terhadap Keputusan Nasabah Penggunaan Jasa Bank Sumut Syariah

Tabungan Mudharabah Pada bagian promosi, peran komunikasi menjadi penting karena komunikasi merupakan pertukaran informasi antar pihak bank dan nasabah. Pertukaran informasi sangat penting bagi peningkatan hubungan pemasaran, hal ini karena informasi akan memberikan kesadaran dan pengertian diantara pihak bank dan nasabah, pada akhirnya akan memberikan kepuasan setelah membeli suatu produk. Informasi yang tersedia akan menentukan banyak alternatif yang akan dievaluasi. Semakin banyaknya media dan makin menarik suatu promosi akan mempengaruhi suatu keputusan nasabah untuk menggunakan jasa perbankan syariah tabungan mudharabah.

3. Pengaruh kualitas pelayanan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Tabungan dan Deposito Mudharabah pada Bank Sumut Syariah KCP simpang Kayu Besar

Kunci kemenangan bank dalam persaingan industri perbankan adalah kualitas pelayanannya, dimana nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh bank. Yang menjadi indikator dalam kualitas pelayanan adalah bukti langsung (tangibles), keandalan (reliability), daya tanggap (responsiveness), jaminan (assurance), dan empati (emphathy). Kualitas pelayanan erat kaitannya dengan kepuasan pelanggan. Kepuasan merupakan fungsi kedekatan antara harapan dan kinerja anggapan produk. Jika kinerja tidak memenuhi harapan konsumen kecewa. Perasaan ini menentukan apakah pelanggan akan membeli produk atau jasa kembali atau tidak. Kualitas pelayanan secara positif mempengaruhi nasabah dalam memutuskan menggunakan jasa perbankan syariah tabungan dan deposito mudharabah karena kualitas

pelayanan tersebut menunjang sikap nasabah dalam mengambil keputusan.

4. Pengaruh Bagi Hasil, Promosi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Tabungan dan Deposito Mudharabah

Bagi hasil menjadi salah satu strategi bank syariah untuk dapat menarik minat nasabah dalam menginvestasikan dananya di bank syariah. Bank yang mampu menawarkan nisbah lebih tinggi akan lebih diminati oleh nasabah. Nasabah akan lebih tertarik untuk menginvestasikan dananya di bank dengan bagi hasil tinggi dengan harapan return yang tinggi. Namun, selain tingkat suku bunga ada beberapa hal yang harus diperhatikan bank untuk dapat menarik minat nasabah. Promosi menjadi salah satu hal penting dalam upaya menarik minat nasabah. Dengan melakukan promosi atas produk-produk yang ditawarkan bank kepada nasabah maka pengetahuan/informasi yang akan diperoleh nasabah terkait produk-produk bank tersebut menjadi lebih luas. Dengan demikian nasabah akan lebih tahu banyak informasi sehingga dapat memutuskan produk yang sesuai dengan kebutuhannya. Dengan promosi yang tepat maka akan dapat menarik nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan bank.

Hal penting lain yang harus diperhatikan bank adalah mengenai kualitas pelayanan bank. Nasabah akan lebih senang terhadap bank yang peka terhadap kebutuhan nasabahnya. Kepekaan bank terhadap nasabah ditunjukkan dengan kualitas pelayanan yang baik kepada nasabah. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan oleh bank akan meningkatkan tingkat pengambilan keputusan nasabah untuk menabung di bank tersebut.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian di atas, Bank Sumut Syariah KCP Simpang Kayu Besar telah menerapkan sistem bagi hasil pada tabungan dan deposito mudharabah. Nasabah menerima pembagian nisbah sebesar 30% berdasarkan presentasi peraturan bagi hasil akad mudharabah, dan bank menerima nisbah 70%. Sistem bagi hasil yang diterapkan oleh Bank Sumut kcp Syariah Simpang Kayu Besar adalah profit sharing dimana bagi hasil yang diberikan adalah laba bersih setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional. Dana bagi hasil di dapat dari pembiayaan, fee, administrasi dan bagi hasil dari tabungan di bank Sumut Syariah. Bagi hasil akan didistribusikan setiap akhir bulan berjalan atau awal bulan berikutnya sesuai dengan jumlah rata-rata bulanan penabung dengan cara memasukan langsung ke rekening penabung. Dalam pendistribusian bagi hasil tabungan dan Deposito mudharabah pihak Bank sumut syariah telah memaparkan secara terperinci biaya-biaya operasional yang dibebankan kepada pemilik tabungan. Salah satu strategi yang dilakukan bank Sumut KCP Syariah Simpang Kayu Besar yaitu Memperdalam pemahaman atau memberikan edukasi kepada calon nasabah mengenai perhitungan sistem bagi hasil Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa bagi hasil, promosi, dan

kualitas pelayanan memberikan pengaruh terhadap keputusan nasabah. Oleh karena itu Bank Sumut kcp Syariah Simpang Kayu Besar diharapkan mampu meningkatkan ketiga variabel tersebut, sehingga nantinya dapat meningkatkan keputusan nasabah menggunakan tabungan mudharabah pada Bank Bank Sumut kcp Syariah Simpang Kayu Besar. Dan Bank Sumut kcp Syariah Simpang Kayu Besar diharapkan untuk mempromosikan lebih produk yang ada maupun produk yang baru kepada calon nasabahnya. Agar nasabah yang ada tetap bertahan dan terus meningkat, Bank Bank Sumut kcp Syariah Simpang Kayu Besar harus memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah dan calon nasabahnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anisah, Yuli Mizan. 2012. Pengaruh Sistem Profit Sharing Terhadap Keinginan Nasabah Untuk Berinvestasi pada Baitul Maal Taamwil (BMT) di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1).
- Antonio Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta:Gema Insani. 2011.
- Karim Adiwarmun. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2010.
- Khasanah, Yulika., & Gunawan, Ari Indra. 2014. Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon. *Jurnal Educonomi Volume*, 2(1), p. 37-46.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah*. Jakarta : Prenada Media Group. 2012
- Mubarok, Jaih. 2013. *Hukum Ekonomi Syariah : Akad Mudharabah*. Fokusmedia. Bandung.
- Muhammad. 2016. *Sistem Bagi Hasil Dan Pricing Bank Syariah*. UII Press. Yogyakarta.
- Nurhayati Sri. *Akutansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat. 2014.
- Sumitro, Warkum. 2015. *Asas-asas Perbankan Islam Lembaga-lembaga Terkait di Indonesia*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Wahab, Wirdayani. 2016. Pengaruh Tingkat Bagi hasil Terhadap Minat Menabung. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 1(2), p. 167-184.