

**ANALISIS TINGKAT KOMPETITIF ANTARA PRODUK TABUNGAN  
*WADIAH YAD DHAMANAH* DENGAN *MUDHARABAH MUTLAQAH*  
PADA BANK SUMUT CAPEM SYARIAH HM. JONI**

Oleh:

Citra Dewi

NIM. 0503162142

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2020 M / 1491 H

**ANALISIS TINGKAT KOMPETITIF ANTARA PRODUK TABUNGAN  
*WADIAH YAD DHAMANA*H DENGAN *MUDHARABAH MUTLAQAH*  
PADA BANK SUMUT CAPEM SYARIAH HM. JONI  
SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Pada  
Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh:

**Citra Dewi**

**NIM. 0503162142**

Program Studi

**PERBANKAN SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN**

**2020 M / 1491 H**

## PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**ANALISIS TINGKAT KOMPETITIF ANTARA PRODUK TABUNGAN  
WADIAH YAD DHAMANAH DENGAN MUDHARABAH MUTLAQAH  
PADA BANK SUMUT CAPEM SYARIAH HM. JONI**

Oleh:

Citra Dewi

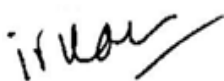
NIM. 0503162142

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah

acc sidang sarjana

Medan,

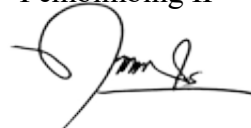
Pembimbing I



Digitally signed by M. Irwan Padli Nasution  
DN: cn=M. Irwan Padli Nasution, o=M. Irwan Padli  
Nasution, c=Indonesia, l=IDe=irwaninst75@gmail.com  
Reason: I am the author of this document  
Location: Medan  
Date: 2020-12-04 21:40+07:00

M. Irwan Padli Nasution, ST, MM, M.Kom  
NIDN. 2013027501

Pembimbing II



Nurbaiti, M.Kom  
NIDN. 0108087908

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan  
Syariah



Zuhrinal M. Nawawi, MA  
NIDN. 2018087601

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**ANALISIS TINGKAT KOMPETITIF ANTARA PRODUK TABUNGAN *WADIAH YAD DHAMANAH* DENGAN *MUDHARABAH MUTLAQAH* PADA BANK SUMUT CAPEM SYARIAH HM. JONI**” an. Citra Dewi, NIM. 0503162142 Program Studi Perbankan Syariah telah di munaqasyahkan dalam sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan pada tanggal 29 Januari 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 29 Januari 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Perbankan Syariah

Sekretaris,

Ketua,

Tuti Anggraini, MA  
NIDN. 2026048901

Rahmi Syahriza, S. Th. I, MA  
NIDN. 2003018501

Anggota

Pembimbing I

Pembimbing II

M. Irwan Padli Nasution, ST, MM, M.Kom  
NIDN. 2013027501

Nurbaiti, M.Kom  
NIDN. 0108087908

Penguji I

Penguji II

Dr. Muhammad Arif, MA  
NIDN. 2112018501

Rahmi Syahriza, S. Th. I, MA  
NIDN. 2003018501

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN-SU Medan

Muhammad Yafiz  
NIDN. 2023047602

## ABSTRAK

**Citra Dewi (2020)**, Skripsi berjudul “Analisis Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhamanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni”. Dibawah pembimbing I M. Irwan Padli Nasution, ST, MM, M.Kom dan pembimbing II Nurbaiti, M.Kom.

Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni memiliki produk tabungan yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*. Tentu dari kedua produk tabungan tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Berdasarkan data jumlah nasabah tabungan dengan akad *wadiah* dan akad *mudharabah* selama 5 (lima) tahun terakhir mengalami beberapa perubahan terhadap produk tabungan yang diminati. Dalam hal ini, indikator-indikator yang mempengaruhi sehingga salah satu lebih diminati dalam kompetitif dapat ditentukan melalui berbagai aspek yaitu aspek pengembalian (*return*), aspek biaya, aspek pertumbuhan, aspek sosial, aspek risiko, dan aspek promosi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan serta indikator-indikator yang mempengaruhi produk tabungan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pengumpulan data diperoleh dengan metode wawancara dan dokumentasi. Subjek dari penelitian ini adalah Wakil Pimpinan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih banyak diminati daripada produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dikarenakan pada indikator-indikator tersebut produk tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih menguntungkan nasabah dalam hal materi.

**Kata Kunci:** tingkat kompetitif, *wadiah yad dhamanah*, *mudharabah mutlaqah*.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Maha Karim dan Rahim Allah *Subhanahu wata'ala* yang senantiasa melimpahkan nikmat, rahmat, karunia, hidayah dan inayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad *Shallallahu 'alaihi wasallam* beserta keluarga, sahabat, dan seluruh saudara-saudara kita sesama muslim.

*Alhamdulillah* tak lupa penulis ucapkan dan dengan Rahmat dan Ridho-Nya akhirnya penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhamanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni” dapat diselesaikan.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Adapun ucapan terima kasih khusus penulis sampaikan kepada kedua orang tua yaitu Ayahanda Amiruddin dan Ibunda Wahidah. Serta adik-adik saya yaitu Ayu Wulan Dari, Dhea Juwita Sari, Muhammad Ridho, Aurellia Amirda dan keluarga besar penulis atas tulusnya doa, kasih sayang, kepedulian dan pemberian berbagai bentuk bantuan berupa sapaan moril, dorongan semangat, dukungan finansial, kritik, saran, serta sumbangan pemikiran dalam penulisan skripsi ini.

Ucapan terima kasih yang setulusnya penulis ucapkan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Zuhrial M. Nawawi, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

4. Bapak M. Irwan Padli Nasution, ST, MM, M.Kom selaku pembimbing skripsi I yang telah memberikan ilmu dan bimbingan hingga skripsi ini selesai.
5. Ibu Nurbaiti, M.Kom. selaku pembimbing skripsi II yang telah memberikan arahan, koreksi, serta saran-saran hingga skripsi ini selesai.
6. Bapak Ahmad Syukri selaku Pimpinan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni serta seluruh staff dan pegawai bank yang telah menerima penulis untuk melakukan riset dan memberikan data yang diperlukan guna penyelesaian skripsi ini.
7. Sahabat fillah Beby Siska Waskita, Dzulanda Shari Batubara, Gita Putri Desiana Daulay, Izmira Chaesarini Dongoran, dan Wini Annisa Putri atas kasih sayang, semangat, nasihat, dan canda tawa yang mampu menghilangkan rasa jenuh dalam penyusunan skripsi ini, semoga persahabatan kita berujung hingga surga-Nya.
8. Keluarga besar Gg. Seniman yang selalu memberikan kasih sayang dan dukungan agar segera menyelesaikan studi.

Penulis menyadari bahwa masih ada kekurangan dalam penulisan skripsi ini, serta masih jauh dari kata sempurna dikarenakan keterbatasan pengalaman dan wawasan penulis. Karena itu penulis dengan senang hati menerima saran dan kritikan yang membangun dalam bentuk apapun guna menambah wawasan yang baru lagi bagi penulis. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam bidang perbankan syariah.

Medan, Desember 2020



Citra Dewi

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Citra Dewi**  
NIM. : 0503162142  
Tempat/tgl. Lahir : Binjai Serbangan/24 Juli 1996  
Pekerjaan : Mahasiswi  
Alamat : Jl. Ambai Gg. Seniman No. 4 Medan

menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “**Analisis Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhamanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni**” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, Desember 2020

Yang membuat pernyataan



**Citra Dewi**  
**NIM. 0503162142**



## DAFTAR ISI

	<b>Hal</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> -----	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> -----	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI</b> -----	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> -----	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> -----	<b>v</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> -----	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> -----	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> -----	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> -----	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah -----	1
B. Identifikasi Masalah -----	6
C. Batasan Masalah -----	6
D. Rumusan Masalah-----	6
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian-----	7
F. Sistematika Pembahasan -----	8
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS</b>	
A. Tingkat Kompetitif-----	9
B. Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Produk Tabungan----	10
1. Aspek Pengembalian ( <i>Return</i> ) -----	10
2. Aspek Biaya -----	10
3. Aspek Pertumbuhan -----	11
4. Aspek Sosialisasi-----	11
5. Aspek Risiko -----	11
6. Aspek Promosi -----	11
C. Wadiah-----	12
1. Definisi dan Dasar Hukum <i>Wadiah</i> -----	12
2. Rukun dan Syarat <i>Wadiah</i> -----	14
3. Jenis-jenis <i>Wadiah</i> -----	15
4. Kewajiban dan Cara Menjaga <i>Wadiah</i> -----	19
5. Giro <i>Wadiah</i> -----	20
6. Konsep Bonus -----	20
7. Praktek <i>Wadiah</i> dalam Perbankan Syariah-----	22
D. Mudharabah-----	24
1. Definisi dan Dasar Hukum <i>Mudharabah</i> -----	24

2. Rukun dan Syarat <i>Mudharabah</i> -----	27
3. Jenis-jenis <i>Mudharabah</i> -----	30
4. Berakhirnya <i>Mudharabah</i> -----	31
5. Deposito <i>Mudharabah</i> -----	31
6. Bagi Hasil -----	32
7. Praktek <i>Mudharabah</i> dalam Perbankan Syariah -----	33
E. Penelitian Terdahulu-----	35
F. Kerangka Teoritis -----	39

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Pendekatan Penelitian -----	41
B. Lokasi dan Waktu Penelitian -----	41
C. Subjek Penelitian-----	42
D. Sumber Data Penelitian -----	42
E. Teknik Pengumpulan Data-----	42
F. Metode Analisis Data-----	43

### **BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Bank Sumut Syariah -----	44
1. Latar Belakang Berdirinya Bank Sumut Syariah-----	44
2. Visi dan Misi Perusahaan -----	46
3. Produk-Produk Tabungan pada Bank Sumut Syariah -----	48
B. Aplikasi Tabungan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni	49
1. Ketentuan Pembuatan Tabungan -----	49
2. Penentuan Nisbah Bagi Hasil -----	54
C. Kelebihan dan Kekurangan Produk Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni-----	55
1. Tabungan yang Berakad <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> -----	55
2. Tabungan yang Berakad <i>Mudharabah Mutlaqah</i> -----	56
D. Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Produk Tabungan <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> dan <i>Mudharabah Mutlaqah</i> pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni-----	58
1. Aspek Pengembalian ( <i>Return</i> ) -----	58
2. Aspek Biaya -----	60
3. Aspek Pertumbuhan -----	61
4. Aspek Sosialisasi-----	62
5. Aspek Risiko-----	63
6. Aspek Promosi -----	64

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan -----	66
B. Saran-saran-----	67

### **DAFTAR PUSTAKA ----- 68**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1.1	Jumlah Nasabah Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni--3
2.1	Perbandingan antara Wadiah Fiqh dan Wadiah Bank Syariah ----- 19
2.2	Perbandingan antara Tabungan <i>Wadiah</i> dan <i>Mudharabah</i> ----- 25
4.1	Jumlah Dana Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni---- 62

## DAFTAR GAMBAR

Gambar		Hal
2.1	Skema Tabungan <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> -----	20
2.2	Skema Tabungan <i>Mudharabah Mutlaqah</i> -----	31
2.3	Kerangka Teoritis-----	40

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Sistem Perbankan di Indonesia diatur dalam UU No. 7 Tahun 1992 (diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998) tentang Perbankan bahwa perbankan di Indonesia terdiri dari 2 (dua) jenis, yaitu bank umum dan bank perkreditan rakyat. Kedua jenis bank tersebut melaksanakan kegiatan konvensional atau syariah. Hal ini berarti bahwa Indonesia menganut sistem perbankan ganda (*dual banking system*), yaitu ketika bank konvensional dan bank syariah beroperasi berdampingan. Semenjak itu, bank syariah mulai tumbuh pesat di Indonesia dalam bentuk bank umum syariah (*full fledged Islamic bank*), unit usaha syariah (bank konvensional yang membuka cabang syariah), dan *office channelling* (gerai syariah di kantor bank konvensional).

Bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana, pembiayaan kegiatan usaha, dan kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Dalam melaksanakan usahanya bank syariah menggunakan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan *rhiba*, *gharar*, dan *maysir*. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.<sup>1</sup>

Sistem operasional bank syariah dimulai dari kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat. Penghimpunan dana dapat dilakukan dengan skema investasi maupun dengan skema titipan. Dalam penghimpunan dana dengan skema investasi dari

---

<sup>1</sup>Diana Yumanita, "Bank Syariah: Gambaran Umum". Artikel diakses dari [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) pada tanggal 26 Agustus 2020.

nasabah pemilik dana (*shahibul maal*), bank syariah berperan sebagai pengelola dana atau biasa disebut dengan *mudharib*. Adapun penghimpunan dengan skema penitipan, bank syariah berperan sebagai penerima titipan.

Penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan oleh bank konvensional maupun bank syariah dilakukan dengan menggunakan instrumen tabungan, deposito, dan giro yang secara total biasa disebut dengan dana pihak ketiga. Akan tetapi, pada bank syariah, klasifikasi penghimpunan dana bank syariah tidak didasarkan pada nama instrumen tersebut melainkan berdasarkan pada prinsip yang digunakan. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), prinsip penghimpunan dana yang digunakan dalam bank syariah ada dua, yaitu prinsip *wadiah* dan prinsip *mudharabah*.<sup>2</sup>

Pertumbuhan dunia perbankan sangat bergantung pada peningkatan dari *market share* perbankan itu sendiri. Adapun yang menjadi kendala perkembangan bank syariah saat ini adalah masih banyak kalangan masyarakat di Indonesia yang belum mengetahui bagaimana konsep cara kerja produk bank syariah khususnya pada produk tabungan. Hal ini terlihat masih banyak dari masyarakat Indonesia yang hanya memahami kehalalan produk saja yang mengindikasikan untuk beralih ke perbankan syariah. Di dalam produk salah satu tabungan bank syariah terdapat merk (*brand*), dikatakan sebagai sebuah nama, logo, dan simbol-simbol yang membedakan sebuah produk atau jasa dari produk pesaing. Oleh karena itu, hal mendasar bagi bank tersebut terlebih dahulu harus mampu memasarkan nama merek (*brand*) produk tabungannya yaitu *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* agar masyarakat bisa mengenalnya.

Salah satu bank syariah yang mengalami perkembangan adalah Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni yang secara struktur adalah cabang pembantu syariah type kelas 3, dalam hal ini, Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni memiliki produk tabungan yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* yaitu Tabungan Makbul dan Tabungan Marwah. Selain itu, Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni juga

---

<sup>2</sup>Muammar Khaddafi, *et. al.*, *Akuntansi Syariah*, (Medan: Madenatera, 2017), h. 155.

memiliki produk tabungan dengan akad *mudharabah mutlaqah* yaitu Tabungan Marhamah dan Tabungan Simpel iB.

Tentu dari kedua produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, yaitu keuntungan yang didapat sama-sama tidak bisa dipastikan jumlahnya secara pasti dikarenakan bentuk bonus maupun keuntungan bagi hasil tidak diketahui dengan jelas mengingat keuntungan yang didapat bank selalu berubah-ubah. Akan tetapi Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana pada tabungan *wadiah yad dhamanah* dan tabungan *mudharabah mutlaqah*.

Adapun pertumbuhan produk tabungan jika dilihat dari jumlah nasabah tabungan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni<sup>3</sup>**

Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan	
	Tabungan Akad <i>Wadiah</i>	Tabungan Akad <i>Mudharabah</i>
2014	1.781	1.228
2015	2.202	1.389
2016	2.452	2.480
2017	2.685	2.842
2018	2.975	3.045
2019	3.249	3.242

Sumber: Data Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni

Berdasarkan tabel 1.1, jika dilihat dari jumlah nasabah tabungan dengan akad *wadiah* dan akad *mudharabah* selama 5 (lima) tahun terakhir mengalami beberapa perubahan, dimana pada tahun 2014 dan 2015 didominasi oleh akad *wadiah* sebanyak 1.781 dan 2.202 nasabah. Pada tahun 2016 sampai 2018 produk tabungan didominasi oleh akad *mudharabah* sebanyak 1.228, 1.389, dan 2.480 nasabah. Dan pada tahun 2019 terjadi perubahan dimana produk tabungan didominasi kembali oleh akad *wadiah* sebanyak 3.249 nasabah.

<sup>3</sup>Data Jumlah Nasabah Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni

Dalam hal ini, indikator-indikator yang mempengaruhi sehingga salah satu lebih diminati dalam kompetitif dapat ditentukan melalui berbagai aspek yaitu aspek pengembalian (*return*), aspek biaya, aspek pertumbuhan, aspek sosial, aspek risiko, dan aspek promosi.

Seperti diketahui, Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni dibuka pada tanggal 18 April 2011. Unit ini dibuka ditujukan untuk memberikan layanan perbankan yang luas kepada masyarakat yang berkeinginan mendapatkan layanan perbankan yang lebih selaras dengan prinsip syariah terutama untuk daerah sekitar lokasi kantor, melalui produk dan layanan jasa perbankan yang ditawarkan karena pada hakikatnya, salah satu sumber dana yang membantu berjalannya operasional perbankan adalah dari dana pihak ketiga atau masyarakat luas melalui berbagai bentuk produk tabungan/simpanan yang ditawarkan oleh pihak bank syariah kepada nasabah, yaitu melalui akad *wadiah* dan *mudharabah*. Masing-masing produk memiliki daya saing dan kelebihan tersendiri bagi nasabah dan pihak bank.

Sebagaimana dalam teori ekonomi “tradisional” biaya komparatif produksi menentukan daya saing relatif pada tingkat perusahaan. Dalam hal ini, salah satu cara perusahaan menjadi kompetitif (berdaya saing) adalah dengan memproduksi lebih murah contohnya mengurangi berbagai macam biaya. Beragam studi belakangan ini menunjukkan secara konsisten bahwa faktor-faktor selain harga setidaknya sama pentingnya dengan faktor harga bahkan seringkali dipandang lebih penting sebagai penentu daya saing. Hal ini diakui bahwa konsep daya saing yang paling diterima adalah pada tingkat mikro. Teori ekonomi mikro klasik mengajarkan bahwa dalam suatu persaingan bisnis, perusahaan yang ada pada dasarnya mempunyai tujuan memaksimalkan keuntungan, keberhasilan perusahaan diindikasikan oleh kemampuan keuntungannya atau profitabilitas. Oleh karena itu, dalam bentuk yang paling sederhana perusahaan yang tidak mampu untung adalah perusahaan yang tidak berdaya saing atau tidak kompetitif.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>Taufik Tatang, “*Daya Saing Pada Tingkat Mikro*”. Artikel diakses dari <http://sistem-inovasi.blogspot.com>, pada tanggal 26 Agustus 2020.



Terkait hal ini, semakin tinggi tingkat persaingan di dalam produk perbankan, tentu konsumen semakin diuntungkan karena banyaknya pilihan produk atau jasa yang ada. Oleh karena itu, konsumen semakin kritis terhadap kualitas dari produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan. Hal persaingan ini jelas diberlakukan di dalam dunia perbankan syariah yang selalu menggunakan analisisnya untuk menggunakan dana pihak ketiga agar mendapatkan keuntungan maksimal dan juga berlandaskan syariah tentunya.

Berdasarkan persaingan pada produk tabungan di bank syariah seperti dikemukakan di atas. Maka penulis ingin mengangkat judul “*Analisis Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah Dengan Mudharabah Mutlaqah Pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni*”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah mengapa jumlah produk tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati daripada produk tabungan *wadiah yad dhamanah*.

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah yang sudah dipaparkan, maka penulis hanya akan membahas mengenai tingkat kompetitif antara produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.

## **D. Rumusan Masalah**

Setiap produk tabungan di bank syariah pasti memiliki perbedaan. Agar dapat memaksimalkan keuntungan bagi bank tersebut, untuk itu bank harus dapat menganalisa tingkat kompetitif produk yang ada pada bank tersebut.

Berdasarkan asumsi diatas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa kekurangan dan kelebihan dari produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* di Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni?
2. Indikator-indikator apa saja yang mempengaruhi produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni?

#### **E. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis kekurangan dan kelebihan dari produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis indikator-indikator apa saja yang mempengaruhi produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat bagi Penulis

Sebagai sarana untuk berlatih dalam pengembangan ilmu pengetahuan akademik.

2. Manfaat bagi Perusahaan

Agar Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni bisa memaksimalkan keuntungan yang didapat dari analisa tingkat kompetitif antara produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah*.

### 3. Manfaat bagi Akademisi

- a. Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan referensi tentang menganalisa tingkat kompetitif antara produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah*.
- b. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pembandingan bagi penelitian selanjutnya.

## F. Sistematika Pembahasan

Untuk lebih terarah dalam pembahasan skripsi ini, penulis membuat sistematika pembahasan sesuai dengan masing-masing bab. Penulis membaginya menjadi 5 (lima) bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang merupakan penjelasan dari bab tersebut. Adapun sistematika pembahasan tersebut adalah sebagai berikut:

**Bab I. Pendahuluan**, berisi uraian tentang Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

**Bab II. Kajian Teoritis**, yang menguraikan definisi dan dasar hukum *wadiah*, rukun dan syarat *wadiah*, jenis-jenis *wadiah*, kewajiban dan cara menjaga *wadiah*, giro *wadiah*, konsep bonus, praktek *wadiah* dalam perbankan syariah, definisi dan dasar hukum *mudharabah*, rukun dan syarat *mudharabah*, jenis-jenis *mudharabah*, berakhirnya *mudharabah*, deposito *mudharabah*, bagi hasil, praktek *mudharabah* dalam perbankan syariah.

**Bab III. Metodologi Penelitian**, yang menguraikan pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

**Bab IV. Pembahasan Penelitian**, terdiri dari gambaran umum Bank Sumut Syariah, aplikasi tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, kelebihan dan kekurangan produk tabungan Bank Sumut Syariah, dan indikator-indikator yang

mempengaruhi produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Syariah.

**Bab V. Penutup**, merupakan akhir dari seluruh rangkaian pembahasan dalam skripsi ini. Bab ini berisi: kesimpulan dan saran-saran dari penulis mengenai hal-hal yang dibahas dalam skripsi ini.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORITIS**

#### **A. Tingkat Kompetitif**

Kompetitif adalah suatu hal yang berhubungan dengan sebuah persaingan atau kompetisi. Dalam hal ini kompetitif dapat diposisikan sebagai suatu kondisi perebutan atau keadaan berkompetisi yang terjadi atau dialami oleh seseorang atau sekelompok orang dalam memenangkan sebuah persaingan. Untuk menang dalam sebuah permainan, maka orang perlu mempelajari keunggulan kompetitif yang dimilikinya.

Diungkapkan oleh Hana (2013) bahwa dalam lingkungan yang sangat kompetitif saat ini, tujuan setiap organisasi adalah mengalahkan persaingan dan memenangkan pelanggan baru. Individu yang merupakan pemegang pengetahuan untuk menghasilkan inovasi bagi perusahaan berkat kreativitas pribadi, pengetahuan, keterampilan dan kemampuan mereka, dimungkinkan untuk menghasilkan gagasan inovatif baru yang akan membantu perusahaan mencapai keunggulan kompetitif.

Selain itu diungkapkan oleh (Porter, 1987) dalam Simbolon et.al (2015) bahwa dalam sebuah keunggulan kompetitif ada kalau terdapat keserasian antara kompetensi yang membedakan dari sebuah perusahaan dan faktor-faktor kritis untuk meraih sukses dalam industri yang menyebabkan perusahaan tadi mempunyai prestasi yang jauh lebih baik daripada para pesaingnya. Terdapat dua cara dasar untuk mencapai keunggulan bersaing. Pertama, keunggulan ini dapat dicapai saat sebuah perusahaan melakukan strategi biaya rendah yang membuatnya mampu menawarkan produk dengan harga yang lebih rendah dibandingkan para pesaingnya. Kedua, dengan strategi diferensiasi produk, sehingga pelanggan

menganggap memperoleh manfaat unik yang sesuai dengan harga yang cukup (*premium price*).<sup>1</sup>

## **B. Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Produk Tabungan**

Dalam hal ini, indikator-indikator yang menyebabkan salah satu dari produk tabungan lebih diminati dalam kompetitif dapat ditentukan melalui berbagai aspek yaitu:<sup>2</sup>

### **1. Aspek Pengembalian (*Return*)**

Aspek pengembalian (*return*) merupakan unsur yang penting untuk pemasaran pada saat menabung di suatu bank sehingga bank dapat memberikan keuntungan kepada masyarakat baik dalam perhitungan bagi hasil maupun bonus. Prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah menjadi prinsip utama dan penting, karena keuntungan bagi hasil merupakan imbalan atas usaha dan modal, besar-kecilnya pun tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Oleh sebab itu, tingkat keuntungan yang semakin tinggi tentu dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung.

### **2. Aspek Biaya**

Aspek biaya harga bauran pemasaran dengan kedudukan khusus. Untuk mengembangkan produk, *branding* dan menambah fitur tentu memerlukan uang untuk biaya riset, dan sebagainya. Di samping untuk menyuksekkan program pemasaran, tak berlebihan apabila kita mengatakan unsur harga ini menentukan hidup matinya perusahaan. Jadi, biaya ini adalah bisa dikatakan jumlah keseluruhan nilai yang diperlukan konsumen untuk manfaat atas produk dan jasa.

---

<sup>1</sup>Rita, “*Competitive Advantage*”. Artikel diakses dari <http://bbs.binus.ac.id>. Diunduh pada tanggal 26 November 2020.

<sup>2</sup>Rananda Septanta, “*Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mullaqah Pada Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2011), h. 58.

### **3. Aspek Pertumbuhan**

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat. Setiap lembaga keuangan, masalah bank paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak bisa berbuat apa-apa atau tidak berfungsi. Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank tidak hanya berasal dari para pemilik bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur.

### **4. Aspek Sosialisasi**

Nilai-nilai sosial jelas memiliki pengaruh terhadap pembentukan gaya hidup di dalam suatu pemasaran. Sering kali gaya hidup yang mendadak berubah serta perubahan ini selalu diantisipasi setiap individu. Pada dasarnya setiap perubahan ini sangat mendapatkan pengaruh dari orang-orang disekitar saat membeli suatu produk berupa barang dan jasa. Oleh sebab itu, setiap orang memiliki rumusan diri sendiri ketika melihat dan mengaitkan dirinya dengan orang lain disekitarnya.

### **5. Aspek Risiko**

Risiko merupakan suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola sebagaimana mestinya.

Setiap perusahaan, tentunya berusaha untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi pada kedua belah pihak baik dari bank maupun nasabah. Adanya antisipasi risiko tentunya dapat meningkatkan kepercayaan untuk bertransaksi. Terkait dengan penghimpunan dana.

### **6. Aspek Promosi**

Promosi merupakan suatu media dari pemasar untuk menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain agar dapat tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkannya.

## C. Wadiah

### 1. Definisi dan Dasar Hukum *Wadiah*

Kata *wadiah* secara bahasa berasal dari akar kata *wada'a*, yang sinonimnya kata *taraka*, artinya meninggalkan. Sesuatu yang dititipkan oleh seseorang kepada orang lain untuk dijaga keamanan dan keutuhannya dinamakan *wadiah* karena sesuatu barang tersebut ditinggalkan disisi orang yang dititipi. Secara etimologi, *al-wadiah* berarti titipan murni (amanah). *Wadiah* dikatakan bermakna amanah karena Allah menyebut *wadiah* dengan kata dibeberapa ayat Al-Quran, sedangkan secara terminologi ada beberapa pendapat dari para ulama, diantaranya:

- a. Hanafiyah: *al-wadiah* adalah suatu amanah yang ditinggalkan untuk dipelihara kepada orang lain.
- b. Malikiyah: *al-wadiah* adalah suatu harta yang diwakilkan kepada orang lain untuk dipelihara.
- c. Syafi'iyah: *al-wadiah* adalah sesuatu harta benda yang disimpan ditempat orang lain untuk dipelihara.
- d. Hanabilah: suatu harta yang diserahkan kepada seseorang untuk memeliharanya tanpa adanya ganti rugi.
- e. Ulama Fiqh Kontemporer: *al-wadiah* adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaknya.<sup>3</sup>

Dalam tradisi fiqih Islam prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al-wadiah*. *Al-wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>Marhamah Saleh, "*Wadi'ah, Rahn, Qardh*" <http://www.slideshare.net>. Diunduh pada tanggal 26 Agustus 2020.

<sup>4</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), h. 121.



Dari berbagai definisi tersebut, maka secara istilah *wadiah* adalah penitipan barang, yaitu akad seseorang kepada yang lain dengan menitipkan suatu benda untuk dijaganya secara layak. Apabila ada kerusakan pada benda titipan, padahal benda tersebut sudah dijaga sebagaimana mestinya maka penerima titipan tidak wajib menggantinya tetapi apabila kerusakan ini disebabkan oleh kelalaiannya maka ia wajib menggantinya

Para ulama sepakat bahwa *wadiah* adalah salah satu akad dalam rangka tolong-menolong sesama manusia. *Wadiah* amanat bagi orang yang menerima titipan dan ia wajib mengembalikannya pada waktu pemilik memintanya kembali.

### **Dasar Hukum *Wadiah***

Menitipkan dan menerima titipan hukumnya boleh (*ja'iz*). Bahkan, disunnahkan bagi orang yang dapat dipercaya dan mengetahui bahwa dirinya mampu menjaga barang titipan. Dasarnya adalah Al-Qur'an, Hadis dan Ijma'.<sup>5</sup>

#### 1) Al-Qur'an

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerima.*” (an-Nisa: 58).

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

Artinya: “*Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (hutang) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Tuhannya.*” (Al-Baqarah: 283).

---

<sup>5</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 280.

## 2) Hadis

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ص م: أَدِ الْأَمَانَةَ إِلَى  
مَنْ أَنْتَمَّكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya: Dari Abu Hurairah ra. diriwayatkan bahwa Rasulullah saw. bersabda: “Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.” (HR. Abu Dawud dan menurut Tirmidzy hadis ini hasan sedang Imam Hakim mengkategorikannya shahih).<sup>6</sup>

## 3) Ijma’

Ulama sepakat diperbolehkannya *wadiah*. Ia termasuk ibadah Sunnah. Dalam kitab *Mubdi* disebutkan: *ijma’* dalam setiap masa memperbolehkan *wadiah*. Dalam kitab *Ishfah* disebutkan: ulama sepakat bahwa *wadiah* termasuk ibadah Sunnah dan menjaga barang titipan itu mendapatkan pahala.

## 2. Rukun dan Syarat *Wadiah*

Menurut Pasal 413 ayat (1) rukun *wadiah* terdiri atas:

- a. *Muwaddi*/penitip.<sup>7</sup>
- b. *Mustauda*/penerima titipan.
- c. *Wadiah bih*/harta titipan.<sup>8</sup>
- d. Akad.<sup>9</sup>

### Syarat-syarat *Wadiah*

Adapun syarat-syarat *wadiah* adalah sebagai berikut:

---

<sup>6</sup>Yuli Irmayah, “Studi Komparatif Motivasi Nasabah Menabung Dengan Tabungan Mudharabah Dan *Wadiah*” (Skripsi, Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo Semarang, 2013), h. 18.

<sup>7</sup>Para pihak yang melakukan akad *wadiah* harus memiliki kecakapan hukum.

<sup>8</sup>Harta *wadiah* harus dapat dikuasai dan diserahkan.

<sup>9</sup>Akad dapat dinyatakan dengan lisan, tulisan, dan isyarat.

- a. *Baligh* adalah seseorang yang sudah sampai pada usia tertentu untuk dibebani hukum syariat (*taklif*) dan mampu mengetahui atau mengerti hukum tersebut.
- b. Berakal adalah orang yang sehat sempurna pikirannya, dapat membedakan yang baik dan buruk, benar dan salah, mengetahui kewajiban, diperbolehkan dan yang dilarang, serta yang bermanfaat dan yang merusak.
- c. Barang titipan jelas (dapat diketahui jenis dan identitasnya) dapat dipegang, dapat dikuasai untuk dipelihara.<sup>10</sup>

### 3. Jenis-jenis *Wadiah*

Secara umum terdapat dua jenis *wadiah* yaitu *wadiah yad al amanah* dan *wadiah yad dhamanah*. Pada awalnya muncul dalam bentuk *yad al amanah* (tangan amanah) yang kemudian dalam perkembangannya muncul *yad dhamanah* (tangan penanggung).<sup>11</sup>

- a. *Wadiah yad al-amanah* yaitu titipan murni dari pihak yang menitipkan barangnya kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima titipan akan mengembalikan barang titipan dengan utuh kepada pihak yang menitipkan setiap saat barang itu dibutuhkan. Dalam aplikasi perbankan syariah, produk yang dapat ditawarkan dengan menggunakan akad *wadiah yad al-amanah* adalah jasa penitipan atau *save deposit box*.
- b. *Wadiah yad dhamanah* yaitu titipan yang mengandung pengertian bahwa penerima diperbolehkan memanfaatkan dan berhak mendapatkan keuntungan dari barang titipan tersebut. Keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan barang tersebut dapat diberikan sebagian kepada pihak yang

---

<sup>10</sup>Sofiana Iin Ayuni, “Analisis Akad *Wadiah* Pada Tabungan *iB Hasanah* Di Bank Negara Indonesia Syariah KCP Unissula Semarang” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga, 2015), h. 42.

<sup>11</sup>Rika Marnis, “Prinsip *Wadiah* Dalam Produk Tabunganku *iB* Di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2011), h. 33.

menitipkan, dengan syarat tidak diperjanjikan sebelumnya. Namun demikian penerima titipan harus bertanggung jawab atas barang titipan apabila terjadi kerusakan atau kehilangan.<sup>12</sup>

### **Perubahan *Wadiah* dari *Yad Amanah* ke *Yad Dhamanah***

Dalam kitab-kitab fiqh, *wadiah* bersifat *yad amanah*, yaitu titipan murni dari *muwaddi* yang menitipkan barang kepada *mustawda'* yang wajib menjaga dan memelihara sampai diambil kembali oleh si penitip. *Mustawda'* tidak diwajibkan mengganti jika barang mengalami kerusakan atau kehilangan selama dalam masa titipan, sepanjang bukan karena keteledorannya. *Wadiah* dari yang semula *yad amanah* ini bisa berubah menjadi *yad dhamanah*. Artinya *mustawda'* wajib menanggung kerusakan atau ganti rugi barang titipan. *Wadiah* dari *yad amanah* berubah menjadi *yad dhamanah* ketika dalam keadaan-keadaan berikut:

- a. Orang yang dititipi tidak memelihara barang titipan. Apabila barang titipan itu rusak oleh orang lain atau kemungkinan lain yang bisa menyebabkan barang itu rusak atau hilang sedang ia mampu untuk mencegah hal tersebut, maka ia dikenakan ganti rugi atas kelalaiannya.
- b. Pengingkaran tata cara pemeliharaan barang titipan. *Mustawda'* harus mengganti rugi apabila barang titipan itu hilang atau rusak dikarenakan ia melanggar kesepakatan atas tata cara pemeliharaan barang tersebut. Seperti, kesepakatan antara *muwaddi* dan *mustawda'* meletakkan barang titipan di lemari, akan tetapi *mustawda'* memindahkannya tanpa sepengetahuan *muwaddi* maka jika barang itu kemudian rusak, ia dikenakan ganti rugi atas kerusakan atau kehilangan barang tersebut.
- c. Menitipkan barang titipan itu kepada orang lain. Apabila barang yang dititipkan itu rusak atau hilang dikarenakan orang yang dititipi menitipkan lagi kepada orang lain, maka ia harus mengganti rugi, kecuali dalam keadaan darurat seperti kebakaran atau sepengetahuan yang

---

<sup>12</sup>Ahmad Subagio, *Kamus Istilah Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. ELEX Media Computindo, 2009), h. 460.

- menitipi barang tersebut karena status *mustawda'* (orang yang dititipi) akan berpindah kepada orang yang ketiga. Menurut ulama mazhab Hanafi dan Hambali, orang yang dititipi dikenakan ganti rugi, karena kewajiban memelihara barang tersebut dipikul dipundaknya. Tetapi jumhur ulama termasuk Imam Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan asy-Syaibani (kedua ahli fikih mazhab Hanafi) menyatakan bahwa dalam kasus seperti ini pemilik barang boleh memilih apakah ia boleh menuntut ganti rugi kepada orang yang dititipi barang (*mustawda' I*) sehingga orang yang dititipi barang oleh orang yang dititipi pertama (*mustawda' II*) tidak dikenakan ganti rugi.
- d. Menggunakan barang titipan. *Mustawda'* tidak diperbolehkan menggunakan barang titipan tanpa sepengetahuan *muwaddi* apabila rusak atau hilang dalam keadaan digunakan maka *mustawda'* dikenakan ganti rugi.
  - e. Berpergian dengan menggunakan barang titipan. Menurut jumhur ulama yang berbeda dengan pendapat Hanifah, orang yang dititipi tidak dibenarkan membawa barang titipan dalam berpergian dengan kemungkinan lebih baik meninggalkannya kepada orang yang dipercayai. Apabila barang itu hilang atau rusak maka ia harus mengganti rugi. Dan apabila ia berpergian dengan membawa barang titipan karena tidak ada orang yang dipercayai untuk menjaga barang itu, apabila rusak atau hilang maka ia tidak dikenakan ganti rugi.
  - f. Meminjamkan barang titipan atau memperdagangkannya. Apabila barang yang dititipkan diperdagangkan oleh *mustawda'* tanpa seizin *muwaddi* maka ia harus mengganti rugi. Sedangkan keuntungannya dari perniagaan itu menurut mazhab Maliki milik orang yang dititipi (*wadii'*). Apabila perniagaannya itu atas seizin *muwaddi* maka akad *wadih* berubah menjadi akad hutang (*ad dain*).
  - g. Mencampurkan titipan dengan yang lain. *Mustawda'* harus mengganti rugi barang titipan apabila dengan sengaja telah ia campuri dengan barang yang lain yang susah dipisahkan.

- h. Mengingkari status barang titipan. Apabila *muwaddi* meminta barang titipan miliknya dan tidak diserahkan oleh *mustawda'*, bahkan ia mengingkari adanya akad itu dan barang titipan itu, kerusakan dan kehilangan barang itu ditanggung *mustawda'*.
- i. Mengembalikan barang titipan tanpa seizin *muwaddi*. Kerusakan atau kehilangan barang titipan ditanggung oleh *mustawda'* apabila ia mengembalikan tanpa seizin dan sepengetahuan *muwaddi* (rusak atau hilang diwaktu pengembalian).
- j. Menurut Abdul Husain at-Tariqi dalam *wadi'ah yad amanah* menjadi *yad dhamanah*, penerima titipan (*muwaddi*) tidak bertanggung jawab atas rusaknya barang kecuali dalam beberapa hal diantaranya: khianat, tidak hati-hati, barang titipan tercampur dengan barang titipan yang lain. Oleh karena itu perlunya disyaratkan dalam *wadi'ah* bahwa pelaku transaksi adalah orang yang berakal sekaligus telah dewasa dan titipan barang telah diterima setelah adanya serah terima.

Dari keterangan di atas, bahwa keadaan-keadaan tersebut adalah pengecualian dari keadaan normal. Artinya, jika dalam keadaan biasa, *mustawda'* menjaga dan menerima barang titipan secara wajar dan ditempat yang wajar, kemudian diluar kemampuannya barang titipan rusak atau hilang, maka *mustawda'* tetap tidak menanggung kerugian atau mengganti harga barang. Ini karena *mustawda'* adalah orang yang tidak mendapatkan manfaat apa-apa dari akad *wadi'ah*. Ia justru harus berkorban waktu dan tenaga untuk memelihara barang titipan, maka wajar ia tidak dibebani dengan menanggung kerugian. Istilah *yad dhamanah* juga sebenarnya telah dikenal oleh kitab-kitab fiqh, tetapi yang dimaksudkan oleh fiqh bukan sebagaimana yang dimaksudkan oleh bank syariah. *Yad dhamanah* yang dimaksudkan oleh bank syariah adalah, bahwa bank sebagai pihak *mustawda'* wajib memelihara dan menjaga barang titipan, tidak boleh rusak atau berkurang jumlahnya dan wajib mengembalikan pada waktu yang diinginkan oleh *muwaddi*. Bahkan lebih dari menjaga keamanan dan keutuhan barang, bank juga memberi bonus atau *'athaya* atau hadiah kepada *muwaddi*, karena bank telah mendapatkan manfaat

dan mempergunakan barang titipan, baik sebagai modal usaha ataupun manfaat yang lainnya. Untuk lebih mengenal perbedaan antara *wadiah* fiqh dengan *wadiah* bank syariah, bisa dicermati perbandingan sebagai berikut.<sup>13</sup>

**Tabel 2.1 Perbandingan antara Wadiah Fiqh dan Wadiah Bank Syariah**

<b>WADIAH FIQH</b>	<b>WADIAH BANK SYARIAH</b>
Penerima titipan ( <i>mustawda</i> '), tidak dibenarkan untuk menggunakan uang yang disimpan kepadanya, kecuali atas seizin pemilik uang. Apabila ia menggunakannya maka ia telah berkhianat, dan bila terjadi kehilangan ia berkewajiban menanggungnya.	Penerima <i>wadiah</i> (bank syariah) sepenuhnya dibenarkan untuk menggunakan uang titipannya, baik dengan dibelanjakan, diputar sebagai modal atau diutangkan kembali kepada orang lain.
Kerusakan yang tidak disengaja, atau tanpa ada kelalaian dari penerima titipan, tidak menjadi tanggung jawab penerima titipan untuk menggantinya.	Bila uang atau barang rusak atau hilang, setelah akad <i>wadiah</i> maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab (bank), walau semuanya terjadi tanpa kesengajaan..
Pemilik uang ( <i>muwaddi</i> ) tidak mendapatkan imbalan atau bonus apapun. Bahkan bila diperlukan membayar ujah untuk pemeliharaan.	Pemilik uang (nasabah) mendapatkan bonus, yang diistilahkan "bagi hasil".
Kepemilikan barang titipan tidak pernah berpindah tangan dari <i>muwaddi</i> menjadi milik <i>mustawda</i> '. Wewenang <i>mustawda</i> ' hanya terbatas menjaga agar aman.	Dana nasabah yang disetorkan ke bank, secara otomatis menjadi milik bank, karenanya bank memiliki wewenang mutlak untuk mengelolanya.

#### **4. Kewajiban Menerima dan Cara Menjaga *Wadiah***

Orang yang menerima titipan mempunyai kewajiban yang mengikat keluarga penerima titipan, artinya mereka juga mempunyai kewajiban untuk menjaga barang tersebut.

Menurut Imam Syafi'i yang berkewajiban menjaga barang tersebut hanya penerima titipan. Imam Nawawi menjelaskan bahwa orang yang menerima titipan dia wajib menjaganya, oleh karena itu diharamkan menerima titipan

<sup>13</sup>Nur Huda, "Perubahan Akad *Wadiah*" (Jurnal Ekonomi, 2015), h. 138.

apabila seseorang tidak mampu menjaga titipan tersebut. Sementara orang yang mampu menjaga barang titipan baginya dianjurkan untuk menerimanya. Apabila tidak ada pihak yang dapat menerima amanat tersebut, maka wajib bagi orang mampu untuk menerimanya.

Tanggung jawab menyimpan *wadiah* adalah amanah. *Wadiah* adalah barang yang disimpan dan hendaklah dijaga sebagai berikut:

- a. Diasingkan dari barang-barang milik orang lain, yaitu tidak dicampur antara barang-barang yang disimpan supaya dapat diketahui mana diantaranya milik orang-orang tersebut.
- b. Tidak digunakan.
- c. Tidak dikenakan upah bagi penjaganya.

Apabila *wadiah* yang dijaga sebagaimana dijelaskan di atas hilang, rusak atau musnah bukan karena kelalaian orang yang menyimpan, maka ia tidak diwajibkan mengganti. Namun, apabila tidak dijaga sebagaimana mestinya maka hal keadaan tanggung jawab menyimpannya berubah dari *amanah* ke *dhamanah* yang bermakna ia wajib diganti apabila hilang, rusak atau musnah.

Pemilik barang boleh mengenakan syarat tertentu berkaitan dengan keselamatan barang *wadiah*. Sekiranya yang punya barang gaib, hilang atau tidak diketahui di mana berada, masih hidup atau sudah meninggal. Apabila ternyata pemilik barang mengalami kematian, maka barang itu hendaklah diserahkan kepada ahli waris untuk dibagikan mengikuti aturan.

Semua pembelanjaan atas barang *wadiah* seperti makan dan minum, jika *wadiah* itu dari jenis binatang, adalah ditanggung oleh yang punya *al-wadiah*. Akan tetapi, jika orang yang menyimpan menggunakan *wadiah* itu untuk kepentingannya maka pembelanjaan itu ditanggung olehnya. Orang yang menyimpan tidak boleh membuat perjanjian *wadiah* dengan orang lain atau barang yang disimpan tanpa izin dari yang punya barang. Sekiranya ia membuat perjanjian *wadiah* dengan orang lain dengan izin maka hendaklah tanggung jawab menyimpan yang pertama kepada orang yang menyimpan yang kedua. Jika orang yang menyimpan meninggal dunia maka berpindahlah



tanggung jawab *wadiah* itu kepada ahli waris sehingga selesai barang itu diserahkan kembali kepada yang punya.

## 5. Giro *Wadiah*

Undang-Undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 6 menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

Fatwa Dewan Syariah Nasional menetapkan ketentuan tentang Giro *Wadiah* (Fatwa, 2006), sebagai berikut:

- a. Bersifat titipan.
- b. Titipan bisa diambil kapan saja (*oncall*).
- c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.<sup>14</sup>

## 6. Konsep Bonus

Bank syariah dapat memberikan kepada penitip dengan syarat:

- a. Bonus merupakan kebijakan (hak prerogatif) dari bank sebagai penerima titipan.<sup>15</sup>
- b. Bonus tidak disyaratkan sebelumnya dan jumlah yang diberikan baik dalam presentase maupun nominal, tidak ditetapkan dimuka.
- c. Penerima titipan (bank) tidak boleh menyatakan atau menjanjikan imbalan atau keuntungan apapun kepada pemegang rekening *wadiah*.
- d. Pemilik harta titipan tidak boleh mengharapkan atau meminta imbalan atau keuntungan atas rekening *wadiah*.
- e. Setiap imbalan atau keuntungan yang dijanjikan sebelumnya dapat dianggap riba, baik dalam bentuk uang maupun dalam bentuk lain.

---

<sup>14</sup>Indria Widyastuti, “Analisis Akuntansi Penghimpunan Dana Dengan Prinsip *Wadiah* Dan *Mudharabah* Di Perbankan Syariah” (Jurnal Moneter, Akademi Manajemen Informatika dan Komputer Bina Sarana Informatika, 2014), h. 60.

<sup>15</sup>Hak prerogatif adalah hak khusus atau hak istimewa.

- f. Penerima titipan (bank) atas kehendaknya sendiri dapat memberikan imbalan kepada pemilik harta titipan (pemegang rekening *wadiah*).<sup>16</sup>

## 7. **Praktek *Wadiah* dalam Perbankan Syariah**

*Wadiah* dipraktikkan di bank-bank yang menggunakan sistem syariah dengan menggunakan konsep *wadiah yad dhamanah*, yaitu titipan dengan resiko ganti rugi. Dengan konsep tersebut, bank syariah menerima titipan dana dari nasabah dan nasabah mengizinkan bank menggunakan dana tersebut untuk diinvestasikan dengan syarat bila terjadi resiko maka bank memberikan ganti rugi. Konsekuensi dari *wadiah yad dhamanah* adalah jika uang itu dikelola pihak bank syariah dan mendapatkan keuntungan, maka seluruh keuntungan menjadi milik bank.<sup>17</sup>

Di Indonesia *wadiah yad dhamanah* bisa dalam bentuk titipan investasi diperkenalkan oleh M. Syafi'i Antonio pada Desember 1999, tujuh tahun setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia, yang merupakan Bank Syariah pertama pada tanggal 1 Mei 1992, dalam bukunya "*Bank Syari'ah, Suatu Pengenalan Umum*". Prinsip *wadiah* ini kemudian disahkan oleh Fatwa DSN MUI No. 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan *Wadiah*.

Berdasarkan Fatwa DSN tentang tabungan *wadiah* baik giro *wadiah* dan tabungan, *wadiah* sifatnya adalah titipan yang bisa diambil kapan saja oleh penitip tanpa ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian bonus yang bersifat sukarela.<sup>18</sup>

Dalam tabungan *wadiah* bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan dimuka. Dengan kata lain,

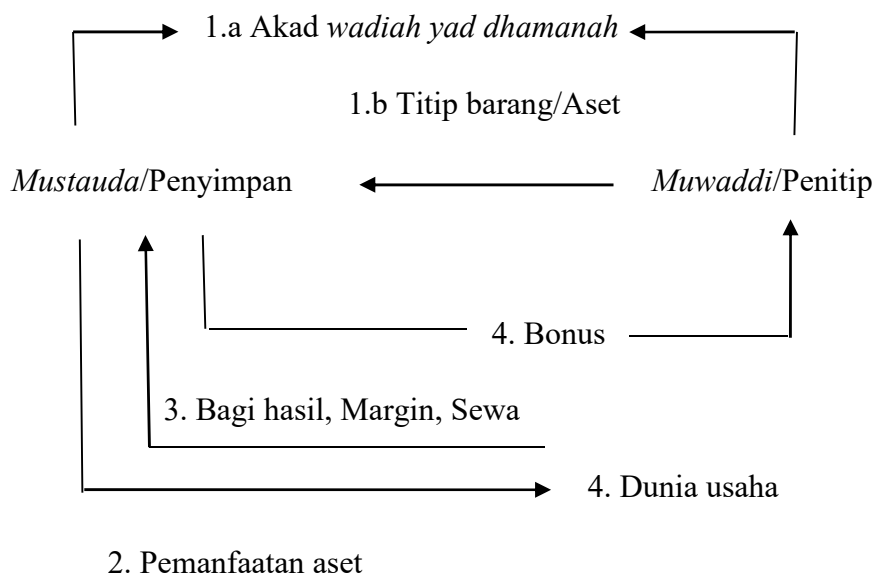
---

<sup>16</sup>Any Widayatsari, "*Akad Wadiah Dan Mudharabah Dalam Pnghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah*" (Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Fakultas Ekonomi Universitas Riau, 2013), h. 7.

<sup>17</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 357.

<sup>18</sup>Siti Aisyah, "*Penghimpunan Dana Masyarakat Dengan Akad Wadiah Dan Penerapannya Pada Perbankan Syariah*" (Jurnal Syari'ah, Dosen Ekonomi Islam Universitas Islam Indragiri, 2016), h. 4.

pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah semata yang bersifat sukarela.<sup>19</sup> Adapun skemanya sebagai berikut<sup>20</sup>:



**Gambar 2.1 Skema Tabungan *Wadiah Yad Dhamanah***

Pengertian tabungan *wadiah* menurut Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) dalam Wiroso (2009) adalah titipan pihak ketiga kepada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati dengan kwitansi, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.

Tabungan *wadiah* berdasarkan Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000:

- a. Bersifat simpanan.
- b. Simpanan bisa diambil kapan saja (*oncall*) atau berdasarkan kesepakatan.

<sup>19</sup>Irma Rahmawati, “Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Manfaat Tabungan Permata Pendidikan Syariah (Studi pada PT. Bank Permata Tbk Kantor Cabang Syariah Arteri Pondok Indah)” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2008), h. 53.

<sup>20</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 43.

- c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.<sup>21</sup>

#### **D. Mudharabah**

##### **1. Definisi dan Dasar Hukum Mudharabah**

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, artinya *memukul* atau *berjalan*. Pengertian *memukul* atau *berjalan* ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Sedangkan secara istilah, *mudharabah* merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pengelola dana.<sup>22</sup>

Beberapa pengertian *mudharabah* secara terminologis disampaikan oleh Fuqaha' empat Madzhab sebagai berikut :<sup>23</sup>

- a. Mazhab Hanafi mendefinisikan *mudharabah* adalah akad atas suatu syariat dalam keuntungan modal harta dari satu pihak dan dengan pekerja (usaha) dari pihak lain.
- b. Mazhab Maliki mendefinisikan *mudharabah* adalah penyerahan uang dimuka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada seorang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya.

---

<sup>21</sup>Driya Primasthi, "Studi Komparasi Kualitas Tabungan Akad Wadiah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mutlaqah Di BRI Syariah Dan BNI Syariah" (Jurnal Ilmiah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, 2015), h. 6.

<sup>22</sup>Cahyawati Updiah Ningsih, "Penerapan Akad Mudharabah Pada Simpanan Cendekia (Pendidikan) Di BMT El Amanah Kendal" (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2017), h. 15.

<sup>23</sup>Mahmudatus Sa'diyah, dan Meuthiya Athifa Arifin, "Mudharabah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah" (Jurnal, Studi Ekonomi Islam, 2013), h. 305

- c. Madzhab Syafi'i mendefinisikan *mudharabah* adalah suatu akad yang memuat penyerahan modal kepada orang lain untuk mengusahakannya dan keuntungannya dibagi antara mereka berdua.
- d. Madzhab Hambali mendefinisikan *mudharabah* adalah penyerahan suatu barang atau sejenisnya dalam jumlah yang jelas dan tertentu kepada orang yang mengusahakannya.

Secara teknis, *mudharabah* merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk diusahakan. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan kerugian ditanggung oleh pemilik dana atau nasabah. Dalam praktiknya, tabungan *wadiah* dan *mudharabah* yang biasa digunakan secara luas oleh bank syariah.<sup>24</sup> Garis besar perbedaan antara tabungan *wadiah* dan *mudharabah* sebagai berikut:

**Tabel 2.2 Perbandingan antara Tabungan *Wadiah* dan *Mudharabah***

No.		Tabungan <i>Mudharabah</i>	Tabungan <i>Wadiah</i>
1.	Sifat Dana	Investasi	Titipan
2.	Penarikan	Hanya dapat dilakukan pada periode atau waktu tertentu	Dapat dilakukan setiap saat
3.	Insentif	Bagi hasil	Bonus (jika ada)
4.	Pengembalian Modal	Tidak dijamin dikembalikan 100%	Dijamin dikembalikan 100%

### **Dasar Hukum *Mudharabah***

Secara umum landasan dasar syariah *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dari ayat-ayat dan hadist berikut ini:

<sup>24</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 117.

## a. Al-Qur'an

وَأَخْرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

Artinya: "... .. dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah ... .." (Al-Muzammil: 20).

Yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari QS. Al-Muzammil: 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah*, dimana berarti *melakukan suatu perjalanan usaha*.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah." (Al-Jumuah: 10).

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

Artinya: "Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu." (Al-Baqarah: 198).

QS. Al-Jumuah:10 dan QS. Al-Baqarah: 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

## b. Hadis

روى ابن عباس رضي الله عنهما انه قال: كان سيدنا العباس بن عبد  
المطلب اذا دفع المال مضربة اشترط على صاحبه ان لايسلك به  
بحرا ولاينزل به واديا ولايشترى به دابة ذات كبد رطبة فان فعل ذلك  
ضمن فبلغ شرطة رسول الله صلى الله عليه وسلم فاجازه

Artinya: *Diriwayatkan dari Ibnu Abbas, bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah dan Rasulullah pun membolehkannya.*" (HR. Thabrani).

عَنْ صُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ( ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ، لَا لِلْبَيْعِ ) رَوَاهُ ابْنُ مَاجَةَ بِإِسْنَادٍ ضَعِيفٍ

Artinya: “Tiga perkara yang mengandung berkah adalah jual-beli yang ditangguhkan, melakukan qiradh (memberi modal pada orang lain), dan yang mencampurkan gandum dengan jelas untuk keluarganya, bukan untuk diperjualbelikan.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).<sup>25</sup>

### c. Ijma’

*Mudharabah* merupakan kelakuan kaum Quraisy yang diakui oleh Islam, dan para sahabat nabi pun melakukan pekerjaan ini. Ibnu Al Mundzir mengatakan bahwa telah sepakat (*ijma’*) para ahli ilmu atas diperbolehkannya *mudharabah*. Al-Shon’ani juga mengatakan bahwa tidak ada perselisihan diantara orang-orang muslim terhadap dibolehkannya *Qiradh*.<sup>26</sup>

## 2. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Secara umum, *jumhur ulama* menyatakan bahwa rukun dan syarat *mudharabah* terdiri atas:

- a. *Ijab* dan *qabul* yaitu persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip *antaradhin minkum* (sama-sama rela). Disini kedua belah pihak secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk mengkontribusikan dana, sementara pelaksana usaha setuju dengan perannya untuk mengkontribusikan kerja. Pernyataan kehendak yang berupa *ijab* dan *qabul* antara kedua belah pihak memiliki syarat-syarat yaitu:

<sup>25</sup>Firdaweri, “Perikatan Syariah Berbasis *Mudharabah* (Teori Dan Praktik)” (Jurnal, Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung, 2014), h. 10.

<sup>26</sup>Muammar Khaddafi, *et. al.*, *Akuntansi Syariah*, (Medan: Madenatera, 2017), h. 172.

- 1) *Ijab* dan *qabul* harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan *mudharabah*. Dalam menjelaskan maksud tersebut bisa menggunakan kata *mudharabah*, *qiradh*, *muqaradhah*, *muamalah* atau semua kata yang semakna dengannya.
  - 2) *Ijab* dan *qabul* harus bertemu, artinya penawaran pihak pertama sampai dan diketahui oleh pihak kedua, artinya *ijab* yang diucapkan pihak kedua sebagai ungkapan kesediaannya.
  - 3) *Ijab* dan *qabul* harus sesuai maksud pihak pertama cocok dengan keinginan pihak kedua.
- b. Dua orang yang melakukan kerja sama (*al-'aqidain*), dalam akad *mudharabah* harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahib al-mal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib* atau '*amil*). Tanpa dua pelaku ini, maka akad *mudharabah* tidak ada. Para pihak (*shahib al-mal* dan *mudharib*) disyaratkan:
- 1) Cakap bertindak hukum secara syar'i, artinya *shahib al-mal* memiliki kapasitas menjadi pengelola.
  - 2) Memiliki kewenangan mewakili atau memberi kuasa dan menerima pemberian kuasa, karena penyerahan modal oleh pihak pemberi modal kepada pihak pengelola modal merupakan suatu bentuk pemberian kuasa untuk mengelola modal tersebut.
  - 3) Pemilik modal (*shahib al-mal*) adalah orang yang mempunyai kebebasan memilih, artinya tidak dalam keadaan terpaksa tau kehendaknya sendiri. Sedangkan bagi orang yang menjalankan pekerjaannya (*mudharib*) selain cakap, seperti yang telah disebutkan diatas, ia juga merupakan harus orang yang jujur dan pandai berdagang, diharuskan juga sebab ia memegang uang dengan izin pemilik modal, dengan kata lain ia adalah orang yang membawa amanah dari orang yang memiliki harta tersebut.
- c. Adanya modal, adapun modal disyaratkan:
- 1) Modal harus jelas jumlah dan jenisnya dan diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu dibuatnya akad *mudharabah* sehingga tidak



menimbulkan sengketa dalam pembagian laba karena ketidakjelasan jumlah.

- 2) Harus berupa uang (bukan barang) adalah pendapat mayoritas ulama. Mereka beralasan *mudharabah* dengan barang dapat menimbulkan kesamaran. Karena barang tersebut umumnya bersifat fluktuatif.
- 3) Uang bersifat tunai (bukan hutang).
- 4) Modal diserahkan kepada pengelola secara langsung, tidak dengan cara diangsur.
- 5) Modal harusnya ditentukan dan merupakan hak pemilik untuk memungkinkannya terus memberinya kepada *mudharib* supaya dia tidak dapat menggunakannya sendiri.
- 6) Adanya pekerjaan atau usaha (*al-'aml*), mengenai jenis usaha pengelolaan ini sebagian ulama, khususnya Syafi'i dan Maliki, mensyaratkan bahwa usaha itu hanya berupa usaha dagang (*commercial*). Mereka menolak kegiatan usaha yang berjenis kegiatan industri (*manufacture*). Dengan anggapan bahwa kegiatan industri itu termasuk dalam kontrak persewaan (*ijarah*) yang sama semua kerugian dan keuntungan ditanggung oleh pemilik modal (*investore*). Sementara para pegawainya digaji secara tetap. Tetapi Abu Hanifah membolehkan usaha apa saja selain bedagang, termasuk kegiatan kerajinan atau industri. Seseorang dapat memberikan modalnya kepada pekerja yang akan digunakannya untuk membeli bahan mentah untuk dibuat sebuah produk dan kemudian dijualnya. Ini memang tidak termasuk jenis perdagangan murni yang mana seseorang hanya terlibat dalam pembelian dan penjualan. Tetapi hak tersebut dapat dibenarkan sebab persekutuan antara modal dan tenaga terjadi dalam kegiatan ini, bahkan mengenai keuntungan kadang-kadang lebih dapat dipastikan sehingga bagi hasil akan selalu dapat diwujudkan. Kalau ditarik lebih jauh ke era modern ini, makna perdagangan menjadi luas.

d. Nisbah keuntungan mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang bermudharabah. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahib al-mal* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan. Mengenai keuntungan disyaratkan:

- 1) Keuntungan dalam perjanjian *mudharabah* disyaratkan harus jelas ketentuannya, misalnya setengah atau seperempat dari keuntungan. Hal ini diharapkan ada kejelasan dan kepastian di antara kedua belah pihak. Selain itu *mudharib* akan menerima bagiannya dari keuntungan bukan dari jumlah modal.
- 2) Keuntungan dikhususkan kepada kedua belah pihak yang melakukan kerja sama oleh karena itu tidak sah apabila sebagian keuntungan tersebut untuk orang yang selain mereka (dua pihak) kecuali untuk kedua orang dari budak mereka apa yang disyaratkan untuk salah satu dari dua orang budak haruslah dipadukan kepada apa yang disyaratkan untuk tuanya. Demikian mazhab Syafi'i.<sup>27</sup>

### 3. Jenis-jenis *Mudharabah*

Secara umum *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yakni *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Adapun penjelasan berbagai jenis akad *mudharabah* sebagai berikut:

- a. *Mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama Salaf ash Shalih seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.
- b. *Mudharabah muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *retricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah*

---

<sup>27</sup>Mahmudatus Sa'diyah dan Meuthiya Athifa Arifin, *Loc. cit.*, h. 309.

*mutlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini sering kali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.<sup>28</sup>

#### 4. Berakhirnya *Mudharabah*

Akad *mudharabah* dinyatakan batal dalam hal-hal: 1) masing-masing pihak menyatakan akad batal, pekerja dilarang untuk bertindak hukum terhadap modal yang diberikan, atau pemilik modal menarik modalnya, 2) salah seorang yang berakad meninggal dunia. Jika pemilik modal yang wafat, menurut jumhur ulama, akad tersebut batal, karena akad *mudharabah* sama dengan akad *wakalah* (perwakilan yang gugur disebabkan wafatnya orang yang mewakilkan). Disamping itu, jumhur ulama berpendapat bahwa akad *mudharabah* tidak bisa diwariskan. Akan tetapi ulama mazhab Maliki berpendapat bahwa jika salah seorang yang berakad itu meninggal dunia, akadnya tidak batal, tetapi dilanjutkan oleh ahli warisnya karena, menurut mereka akad *mudharabah* bisa diwariskan, 3) salah seorang yang berakad gila, karena orang yang gila tidak cakap lagi bertindak hukum, 4) pemilik modal murtad (keluar dari agama Islam), menurut Imam Abu Hanifah, akad *mudharabah* batal, 5) modal habis ditangan pemilik modal sebelum dikelola oleh pekerja. Demikian juga halnya, *mudharabah* batal apabila modal tersebut dibelanjakan oleh pemilik modal sehingga tidak ada lagi yang bisa dikelola oleh pekerja.<sup>29</sup>

#### 5. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu. Sesuai dengan akad perjanjian

---

<sup>28</sup>Muhammad Ziqri, “Analisis Pengaruh Pendapatan *Murabahah*, *Mudharabah*, Dan *Musyarakah Terhadap Profitabilitas Bank*” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2009), h. 28.

<sup>29</sup>Mahmudatus Sa’diyah dan Meuthiya Athifa Arifin, *Loc. cit.*, h. 313.

yang dilakukan antara bank dan nasabah investor. Deposito, mudah diprediksi ketersediaan dananya karena terdapat jangka waktu dalam penempatannya. Sifat deposito yaitu penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai jangka waktunya, sehingga pada umumnya balas jasa yang berupa nisbah bagi hasil yang diberikan oleh bank untuk deposito lebih tinggi dibanding dengan tabungan *mudharabah*.<sup>30</sup>

Deposito *mudharabah* yang disebut juga investasi *mudharabah*, merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perseorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo), dengan mendapatkan imbalan bagi hasil. Imbalan ini dibagi dalam bentuk berbagi pendapatan (*revenue sharing*) atas penggunaan dana tersebut secara syariah dengan proporsi pembagian misalnya, 70:30. Artinya, untuk deponan sebesar 70% dan untuk bank 30%. Jangka waktu deposito *mudharabah* ini berkisar antara 1 tahun, 6 bulan, 3 bulan dan 1 bulan. Misalnya, seseorang menempatkan dana deposito investasi *mudharabah* sebesar Rp10 juta untuk jangka waktu satu bulan. Diasumsikan total dana investasi *mudharabah* sebesar Rp250 juta dan keuntungan yang diperoleh untuk dana deposito (*profit sharing*) sebesar (Rp6 juta). Pada saat jatuh tempo, nasabah akan memperoleh dana bagi hasil sebagai berikut:<sup>31</sup>

$$\frac{\text{Rp}10.000.000}{\text{Rp}250.000.000} \times \text{Rp}6.000.000 \times 70\% = \text{Rp}168.000 \text{ (belum dipotong pajak)}$$

## 6. Bagi Hasil

Dalam bagi hasil, penentuannya dalam bentuk presentase atau biasa disebut nisbah. Nisbah didefinisikan sebagai besaran yang digunakan untuk pembagian keuntungan dengan menyatakan nilai nominal tertentu karena dapat

---

<sup>30</sup>Evi Natalia, *et. al.*, “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012)” (Jurnal Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, 2014), h. 3.

<sup>31</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Loc. cit.*, h. 326.

menimbulkan riba. Jika dalam akad tidak dijelaskan masing-masing porsi maka pembagiannya menjadi 50% dan 50%.

Hal-hal yang berkaitan dengan bagi hasil sebagai berikut:

- a. Presentase.
- b. Bagi untung dan bagi rugi.
- c. Jaminan.
- d. Menentukan besarnya nisbah keuntungan.<sup>32</sup>

## 7. **Praktek *Mudharabah* dalam Perbankan Syariah**

Prinsip *mudharabah* diterapkan oleh bank syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana. Untuk kegiatan penghimpunan dana diaplikasikan dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Sementara itu, untuk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan *mudharabah*.

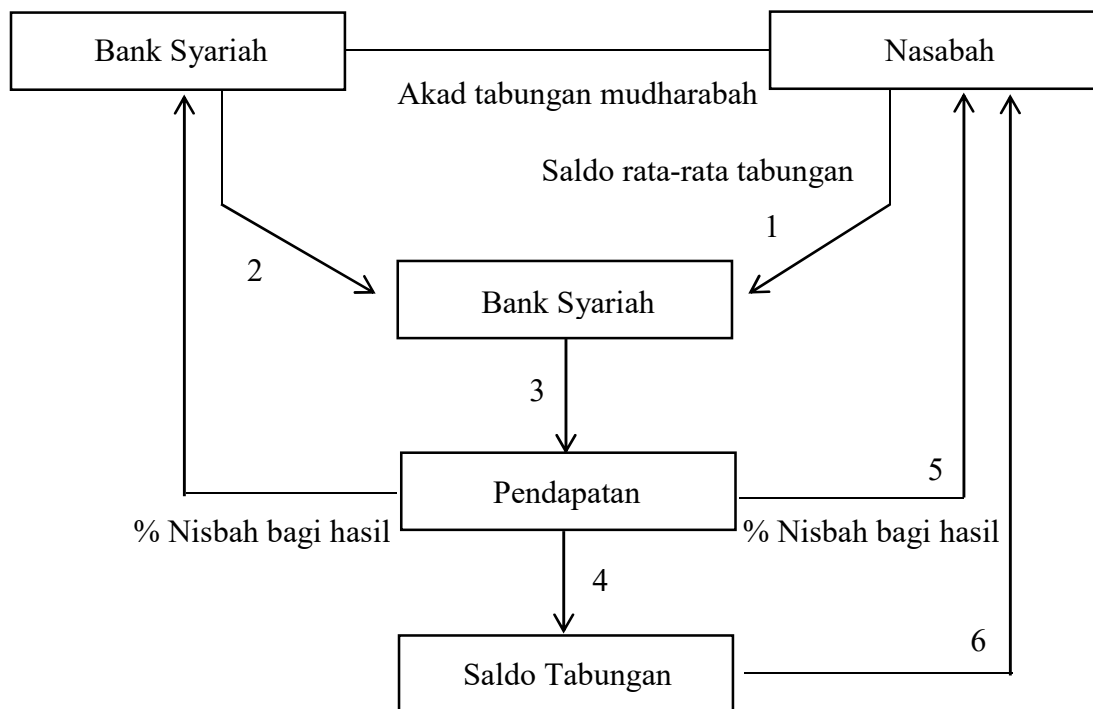
Pada dasarnya, semua bentuk kegiatan penghimpunan dana bank syariah (tabungan, deposito dan giro) dapat menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Dalam praktek untuk keperluan kegiatan tabungan dan deposito, perbankan syariah di Indonesia umumnya menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Kendati hanya ditulis tabungan *mudharabah*, skema yang dimaksud pada dasarnya adalah tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah mutlaqah*.<sup>33</sup> Adapun skemanya sebagai berikut:<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Atanasius Hardian Permana Yogiarto, “Pengaruh Bagi Hasil, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah (Studi Kasus pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan)” (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), h. 25.

<sup>33</sup>Muammar Khaddafi, *et. al.*, *Akuntansi Syariah*, (Medan: Madenatera, 2017), h. 156.

<sup>34</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 90.



**Gambar 2.2 Skema Tabungan *Mudharabah Mutlaqah***

Keterangan:

- Nasabah investor menempatkan dananya dalam bentuk tabungan *mudharabah*.
- Bank syariah akan menyalurkan seluruh dana nasabah penabung dalam bentuk pembiayaan.
- Bank syariah memperoleh pendapatan atau pembiayaan yang telah disalurkan.
- Bank syariah akan menghitung bagi hasil atas dasar *revenue sharing*, yaitu pembagian bagi hasil atas dasar pendapatan sebelum dikurangi biaya, jumlahnya disesuaikan dengan saldo rata-rata tabungan dalam bulan laporan.
- Pada akhir bulan, nasabah penabung akan mendapatkan bagi hasil dari bank syariah sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan.
- Pada saat nasabah memerlukan dana, maka dana nasabah akan dikembalikan sesuai dengan jumlah penarikannya.

### C. Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul	Kesimpulan
1.	Irma Rahmawati (2008)	Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Manfaat Tabungan Permata Syariah (Studi Pada PT. Bank Permata Tbk Kantor Cabang Syariah Arteri Pondok Indah)	Gambaran umum nasabah terhadap produk tabungan permata pendidikan syariah adalah “positif” dengan nilai mean rata-rata 3,5 pada perhitungan skornya dan sebesar 57% gambaran umum nasabah masuk ke dalam kategori positif. Hal ini dapat dilandasi oleh banyaknya masyarakat yang merencanakan biaya pendidikan anak dan juga investasi serta meminimalkan resiko yang ada.
2.	Budi Rahman Wardana (2008)	Efektivitas Model Penghimpunan Dana Pihak Ketiga (Studi Kasus Pada Shar – E PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk)	Bahwa secara umum model penghimpunan dana pada Bank Muamalat Indonesia terbagi dua yaitu produk dana investasi dan produk dana simpanan. Hal ini didasari oleh adanya nasabah yang hanya memiliki motif untuk menyimpan saja, tanpa memiliki niat untuk memperoleh hasil investasi tertentu dan juga nasabah yang sebaliknya yaitu nasabah yang ingin berinvestasi dengan memikirkan dampak keuntungan maupun kerugian yang ada.
3.	Zidni Robby Rodliyya (2008)	Pengaruh Jumlah Kantor Layanan Syariah Terhadap Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada BNI Syariah	Membahas tentang bagaimana pentingnya dana pihak ketiga sehingga bisa menambah jumlah unit kantor pada BNI Syariah tersebut sehingga bisa meningkatkan aset yang semakin besar pula.
4.	Rananda Septanta (2011)	Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah dan Mudharabah Mutlaqah pada Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni	Dalam penelitian ini memfokuskan pada tingkat betapa pentingnya produk penghimpunan dana dalam akad <i>wadiah yad dhamanah</i> dengan <i>mudharabah mutlaqah</i> di dalam suatu perbankan bisa meminimalkan tingkat resiko dalam melakukan kegiatan bisnisnya yang berprinsip syariah.
5.	Yuli Irmayah (2013)	Studi Komparatif Motivasi Nasabah Menabung Dengan	Bahwa nasabah menggunakan produk tabungan <i>mudharabah</i> karena motivasi ekstrinsik yaitu bagi

		Tabungan Mudharabah Dan Wadiah (Studi Kasus Di BSM KCP Brebes)	hasil tinggi, fasilitas <i>mobile banking</i> , biaya administrasi lebih ringan dari bank lain, fasilitas diskon di perusahaan yang bekerjasama dengan BSM, sistem jempot bola oleh karyawan BSM Funding, dan motivasi instrinsik yaitu hanya ingin menabung, ingin menabung di bank yang menerapkan sistem bagi hasil, untuk mengajukan pembiayaan. Sedangkan nasabah yang menggunakan tabungan <i>wadiah</i> , karena motivasi instrinsik yaitu menghindari biaya per bulan, lokasi bank dekat dengan rumah, dan ingin mendapatkan bonus dari bank.
6.	Any Widayatsari (2013)	Akad Wadiah Dan Mudharabah Dalam Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah	Menjelaskan operasi pengumpulan dana pihak ketiga pada perbankan syariah berdasarkan kedua prinsip, baik landasan fiqih yang melandasinya maupun alur operasinya agar dapat memberikan pemahaman akan perbedaan antara operasi pengumpulan dana pihak ketiga pada perbankan konvensional dan perbankan syariah.
7.	Siti Aisyah (2016)	Penghimpunan Dana Masyarakat Dengan Akad Wadiah Dan Penerapannya Pada Perbankan Syariah	Membahas penghimpunan dana masyarakat dengan prinsip <i>wadiah</i> dan penerapannya pada perbankan syariah, dengan produk <i>wadiah</i> bank syariah siap menampung dana masyarakat dengan keuntungan bagi hasil sebagai ganti dari bunga yang ada pada bank konvensional.
8.	Nelly Lestari (2018)	Implementasi Akad Wadiah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mutlaqah Dalam Produk Tabungan Di BNI Syariah KC Mikto Parepare	Menunjukkan bahwa (1) ada beberapa ketentuan yang harus dilakukan apabila ingin menyimpan dana (2) implementasi ketentuan akad <i>wadiah yad dhamanah</i> (3) implementasi akad <i>mudharabah mutlaqah</i> pada produk tabungan.
9.	Ira Dianti (2019)	Analisis Akad Wadiah dan Akad Mudharabah pada Tabungan iB	Untuk mengetahui pengaruh penerapan akad <i>wadiah</i> dan akad <i>mudharabah</i> pada tabungan iB Hasanah pada BNI Syariah Mataram.



		Hasanah pada BNI Syariah Mataram	
10.	Cindi Grasela (2019)	Faktor Penyebab Keputusan Memilih Tabungan Dengan Akad Wadiah Daripada Akad Mudharabah Di Bank Syariah (Studi Kasus Mahasiswa FEBI IAIN Bengkulu)	Bahwa penyebab mahasiswa lebih memilih menggunakan tabungan akad <i>wadiah</i> daripada akad <i>mudharabah</i> , dan untuk mengetahui apa kelebihan dari akad <i>wadiah</i> daripada akad <i>mudharabah</i> .

Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, terdapat beberapa perbedaan dan persamaan. Kesamaan dengan penelitian yang dilakukan dengan beberapa penelitian terdahulu adalah pada objek penelitian yaitu produk penghimpunan dana. Akan tetapi hal yang spesifik perbedaan pada penelitian ini dan penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut:

Rahmawati (2008) adapun perbedaannya tidak menganalisis tingkat kompetitif dua akad produk penghimpunan dana yaitu *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*. Perbedaan lainnya, bank yang diteliti pada penelitian terdahulu ini adalah Bank Permata Syariah sedangkan penelitian ini bank yang diteliti adalah Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni dan jenis penelitian Rahmawati (2008) menggunakan penelitian kuantitatif serta teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan angket, sedangkan penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data menggunakan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan.

Wardana (2008), perbedaannya penelitian ini menjelaskan keunggulan dan kekurangan produk penghimpunan dana dalam akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* di dalam suatu perbankan. Khususnya diperuntukkan oleh PT. Bank Aceh Syariah dalam melakukan kegiatan bisnisnya yang berprinsip syariah.

Rodliyya (2008), mengukur jumlah dana pihak ketiga sebagai Y menggunakan variabel bebas yaitu jumlah kantor layanan syariah sebagai variabel X, dan menggunakan penelitian kuantitatif. Sedangkan pada penelitian ini mengukur

produk yang paling diminati, keuntungan dan kerugian bagi nasabah, dan perbedaan lainnya adalah penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Kemudian pada penelitian terdahulu ini yang dijadikan objek penelitian adalah PT. Bank BNI Syariah sedangkan pada penelitian ini yang dijadikan objek adalah Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.

Adapun perbedaan dari penelitian Septanta (2011) adalah penulis mengambil objek penelitian BPDSU (Bank Pendapatan Daerah Sumatera Utara) yaitu Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni sedangkan penelitian sebelumnya mengambil objek Bank Nasional yaitu Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni. Perbedaan berikutnya terletak pada hasil penelitian dimana penelitian sebelumnya tabungan *wadiah yad dhamanah* lebih banyak diminati daripada produk tabungan *mudharabah mutlaqah* dikarenakan produk tabungan *wadiah yad dhamanah* tidak merugikan nasabah dalam hal materi. Pada penelitian ini tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih banyak diminati daripada produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dikarenakan produk tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih menguntungkan nasabah dalam hal materi.

Irmayah (2013), perbedaannya penelitian ini menjelaskan apa motivasi nasabah memilih produk tabungan *mudharabah* dan apa motivasi nasabah memilih produk tabungan *wadiah* dengan objek penelitian pada BSM KCP Brebes.

Widayatsari (2013), perbedaannya jurnal ini menjelaskan operasi penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah berdasarkan kepada kedua prinsip.

Aisyah (2016), perbedaannya jurnal ini memaparkan bagaimana produk penghimpunan dana masyarakat dengan prinsip *wadiah* dan penerapannya pada perbankan syariah.

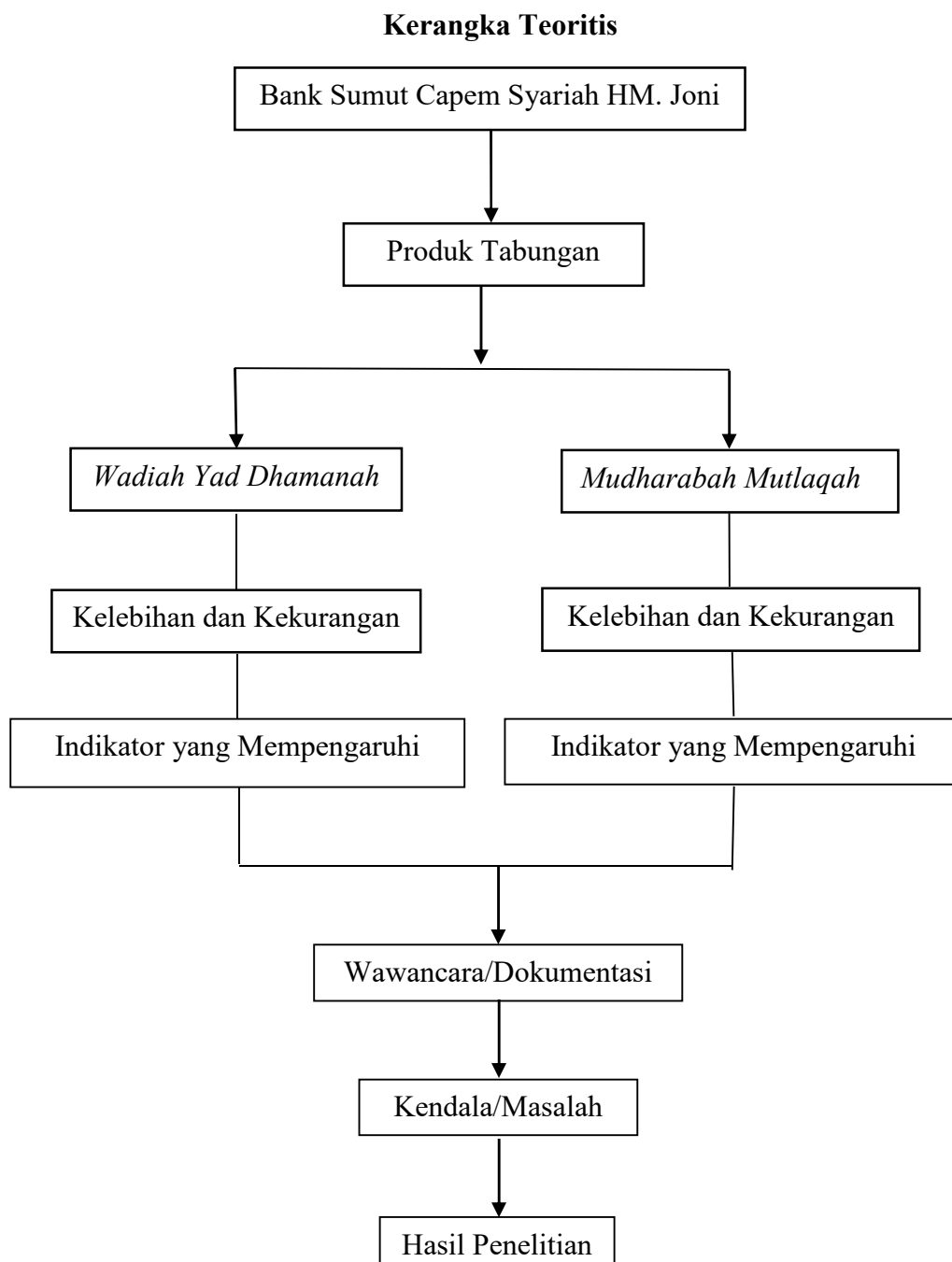
Lestari (2018), perbedaannya penelitian ini membahas mengenai implementasi akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* dalam produk tabungan kc. Mikro BNI Syariah Parepare menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi.

Dianti (2019), perbedaannya jurnal ini menjelaskan pengaruh penerapan akad *wadiah* dan akad *mudharabah* pada tabungan iB Hasanah dengan objek penelitian pada BNI Syariah Mataram.

Grasela (2019), perbedaannya penelitian ini menjelaskan faktor penyebab mahasiswa memilih tabungan dengan akad *wadiah* daripada akad *mudharabah* dengan pendekatan kualitatif menggunakan teknik *purposive sampling* untuk menentukan informan yang berjumlah 24 orang.

#### **D. Kerangka Teoritis**

Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni memiliki fungsi utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa lainnya. Terkait penghimpunan dana berupa tabungan, Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni memiliki dua akad yaitu akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*. Dalam hal ini penulis mewawancarai pihak Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni terkait kelebihan dan kekurangan kedua produk tabungan dan indikator-indikator yang mempengaruhi produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni yang dapat ditentukan melalui berbagai aspek yaitu aspek pengembalian (*return*), aspek biaya, aspek pertumbuhan, aspek sosialisasi, aspek risiko dan aspek promosi, serta kendala/masalah terhadap kedua produk tabungan tersebut. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat digambarkan kerangka berpikir sbb:



**Gambar 2.3**

**Kerangka Teoritis**

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang menggunakan metode analisis deskriptif. Dalam hal ini, penulis menggunakan cara mendeskripsikan dua konsep produk tabungan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni yang berakad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* dalam konteks pemasaran kepada masyarakat. Penelitian kualitatif yaitu penelitian dimana dalam penyajiannya tidak menggunakan angka-angka melainkan dalam bentuk kalimat, kata, skema, gambar, dll<sup>1</sup> walaupun ada angka-angka sifatnya sebagai penunjang. Sedangkan metode analisis deskriptif adalah analisis data dengan memperkaya informasi, mencari hubungan, membandingkan, menemukan pola atas dasar data aslinya (tidak ditransformasikan dalam bentuk angka).<sup>2</sup> Tujuan dari menganalisis kedua hal ini adalah untuk membuat deskripsi antara dua objek sesuai dengan fakta yang ada agar masyarakat bisa mendapatkan informasi yang jelas ketika membuat tabungan di Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara survei dan wawancara pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni. Waktu penelitian ini dimulai pada tanggal 09 April 2020 dan selesai pada tanggal 09 Oktober 2020.

---

<sup>1</sup>Budi Trianto, *Riset Modeling*, (Pekan Baru: Adh-Dhuha Institute, 2016), h. 7.

<sup>2</sup>Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Loc. cit.*, h. 5.

### C. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Ibu Rina Ariyani selaku wakil pimpinan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.

### D. Sumber Data Penelitian

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan dua jenis sumber data yaitu:

1. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara pihak praktisi Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, yaitu hasil pertanyaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Penulis menggunakan teknik wawancara terstruktur yaitu wawancara dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literature-literature kepustakaan seperti buku-buku, artikel, surat kabar, internet serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan skripsi ini.<sup>3</sup>

### E. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan permasalahan yang diangkat, maka dalam pengumpulan data skripsi ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian lapangan (*field research*) yaitu data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah jenis primer yang dilakukan dengan langsung terjun kelapangan. Dengan metode ini penulis memperoleh data dan informasi tentang analisa produk tabungan dengan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:
  - a. Observasi, pengamatan yang dilakukan seseorang tentang sesuatu yang direncanakan ataupun yang tidak direncanakan, baik secara sepintas

---

<sup>3</sup>Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 84.

ataupun dalam jangka waktu yang cukup lama, dapat melahirkan suatu masalah.<sup>4</sup>

- b. Wawancara (*interview*), sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang didapatkan dari lapangan atau pengumpulan data dengan melakukan *interview* kepada praktisi Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.
2. Penelitian kepustakaan (*library research*) merupakan data sekunder yang mendukung data primer. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan literature atau kepustakaan dari penelitian selanjutnya.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Loc. cit.*, h. 11.

<sup>5</sup>Budi Trianto, *Loc. cit.*, h. 7.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Bank Sumut Syariah**

##### **1. Latar Belakang Berdirinya Bank Sumut Syariah**

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara, disingkat PT. Bank Sumut merupakan Bank Devisa yang kantor pusatnya beralamatkan di Jl. Imam Bonjol No. 18 Medan. Bank didirikan di Medan berdasarkan Akta Notaris Rusli No. 22 tanggal 04 November 1961 dalam bentuk Perseroan Terbatas. Berdasarkan UU No. 13 tahun 1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah dan sesuai dengan Peraturan Daerah Tingkat I Sumatera Utara No. 5 tahun 1965 bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). Pada tanggal 16 April 1999, sesuai akta Notaris Alina Hanum Nasution SH No. 38, menyatakan bahwa bentuk usaha kembali menjadi Perseroan Terbatas. Akta pendirian ini disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan surat keputusan No. C-8224 HT.01.01TH.99 tanggal 05 Mei 1999 serta diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No. 54 tanggal 06 Juli 1999 tambahan No.4042.

Modal dasar pada saat itu sebesar Rp100 juta dan sahamnya dimiliki oleh Pemerintah Daerah Tingkat I Sumatera Utara dan Pemerintah Daerah Tingkat II se- Sumatera Utara. Sejalan dengan Program Rekapitalisasi, bentuk hukum BPDSU tersebut harus diubah dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) agar saham Pemerintah Pusat dapat masuk untuk pengembangan dan di kemudian hari saham pihak ketiga dimungkinkan dapat masuk atas persetujuan DPRD Tingkat I Sumatera Utara, sehingga berdasarkan hal tersebut maka pada tahun 1999, bentuk hukum BPDSU diubah kembali menjadi Perseroan Terbatas dengan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara atau disingkat PT. Bank Sumut yang berkedudukan dan berkantor Pusat di Medan, Jl. Imam Bonjol No. 18, yang didirikan berdasarkan Akta No. 38 tanggal 16 April 1999 dibuat di hadapan Alina Hanum, SH,



Notaris di Medan yang telah mendapat pengesahan dari Departemen Kehakiman Republik Indonesia No. C-8224 HT.01.01.TH.99 tanggal 5 Mei 1999. Pada saat itu, modal dasar ditetapkan sebesar Rp400 miliar. Seiring dengan pertimbangan kebutuhan proyeksi pertumbuhan bank, maka pada tanggal 15 Desember 1999 melalui Akta No. 31, modal dasar ditingkatkan menjadi Rp500 miliar. Sesuai dengan Akta No. 39 tanggal 10 Juni 2008 yang dibuat dihadapan H. Marwansyah Nasution, SH, Notaris di Medan berkaitan dengan Akta Penegasan No. 05 tanggal 10 November 2008 yang telah memperoleh persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sebagaimana dinyatakan dalam Surat Keputusan No. AHU-AH.01-87927.AH.01.02 tahun 2008 tanggal 20 November 2008 yang diumumkan dalam Tambahan Berita Negara Republik Indonesia No. 10 tanggal 3 Februari 2009, maka modal dasar ditambah dari Rp500 miliar menjadi Rp1 triliun. Anggaran dasar terakhir, sesuai dengan Akta No. 12, tanggal 18 Mei 2011 dari Notaris Afrizal Arsad Hakim, SH mengenai Pernyataan Keputusan Rapat PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara. Perubahan anggaran dasar ini telah memperoleh persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sebagaimana dinyatakan dalam Surat Keputusan No. AHU-33566.AHU.01.02 tahun 2011 tanggal 5 Juli 2011, di mana modal dasar mengalami perubahan dari Rp1 triliun menjadi Rp2 triliun.

Gagasan dan wacana untuk menjadikan unit atau divisi usaha syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan *stakeholder* bank Sumut, khususnya Direksi dan Komisaris sejak dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga bank adalah haram sejak dikeluarkannya UU No. 10 tahun 1998 yang memberi kesempatan bagi bank konvensional untuk membuka Unit Usaha Syariah (UUS).

Selain itu, karena kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius khususnya umat islam yang semakin sadar akan menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam ekonomi (*muamalah*). Atas dasar hal

tersebut dan komitmen Bank Sumut terhadap pengembangan layanan syariah maka dibentuk satu Divisi yaitu Divisi Usaha Syariah (DUSY) pada tanggal 4 November 2004 Bank Sumut pertama kali membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 kantor Cabang Syariah, yaitu kantor Cabang Syariah Medan dan Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan. Dan sehubungan dengan kompleksitas usaha dan struktur organisasi PT Bank Sumut Divisi Usaha Syariah diubah menjadi Unit Usaha Syariah.

Dan seiring waktu kompleksitas usaha dan struktur organisasi PT. Bank Sumut Divisi Unit Usaha Syariah (UUS) makin berkembang, sampai dengan tahun 2019 ini Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah memiliki 22 kantor operasional yang terdiri dari 6 Kantor Cabang dan 16 Capem yang tersebar di Medan dan di kota-kota lainnya di Sumatera Utara.

Sedangkan Kantor Cabang Pembantu Syariah HM. Joni ini dibuka pada tanggal 18 April 2011. Unit ini dibuka ditujukan untuk memberikan layanan perbankan yang luas kepada masyarakat yang berkeinginan mendapatkan layanan perbankan yang lebih selaras dengan prinsip syariah terutama untuk daerah sekitar lokasi kantor.

Melalui produk dan layanan jasa perbankan yang lebih luas tersebut diharapkan Bank Sumut dapat mendorong partisipasi masyarakat yang sejahtera dan berkeadilan melalui prinsip-prinsip Bagi Hasil dalam pertumbuhan ekonomi.

## **2. Visi dan Misi Perusahaan**

### **Visi**

*“Menjadi Bank andalan untuk membantu dan mendorong perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat”.*

### **Misi**

*“Mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara profesional yang didasarkan pada prinsip-prinsip compliance”.*

### **Statement Budaya Kerja Bank Sumut**

Statement budaya perusahaan atau yang sering dikenal dengan nama motto dari PT. Bank SUMUT adalah memberikan pelayanan terbaik. Adapun penjabaran dari kata terbaik adalah sebagai berikut:

- a. Terpercaya
  - 1) Bersikap jujur, handal dan dapat di percaya
  - 2) Memiliki karakter dan etika yang baik
- b. Enerjik
  - 1) Bersemangat tinggi, disiplin, selalu berpenampilan rapi dan menarik
  - 2) Berfikir positif, kreatif dan inovatif untuk kepuasan nasabah
- c. Ramah
  - 1) Bertingkah laku sopan dan santun
  - 2) Senantiasa siap membantu dan melayani nasabah
- d. Bersahabat
  - 1) Memperhatikan dan menjaga hubungan dengan nasabah
  - 2) Memberikan solusi yang saling menguntungkan
- e. Aman
  - 1) Menjaga rahasia perusahaan dan nasabah sesuai ketentuan
  - 2) Menjamin kecepatan layanan yang memuaskan dan tidak melakukan kesalahan dalam transaksi
- f. Integritas Tinggi
  - 1) Bertaqwa kepada tuhan yang maha esa dan menjalankan ajaran agama
  - 2) Berakhlak mulia, jujur, menjunjung tinggi kode etik profesi dan memiliki visi untuk maju
- g. Komitmen
  - 1) Senantiasa menepati janji yang telah diucapkan
  - 2) Bertanggung jawab atas seluruh tugas, pekerjaan dan tindakan

### 3. Produk-Produk Tabungan pada Bank Sumut Syariah

#### a. Tabungan Marwah

Tabungan Marwah merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* yang merupakan titipan murni dengan seizin pemilik dana (*shahibul mal*) bank dapat mengelolanya didalam operasional bank untuk mendukung sektor riil dengan menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana.

#### b. Tabungan Marhamah

Tabungan Marhamah merupakan produk penghimpunan dana yang dalam pengelolaan dananya menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dan bank sebagai pihak yang bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana dari nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan syariah. Atas keuntungan yang didapat dari penyaluran dana, bank memberikan bagi hasil sesuai nisbah yang telah disepakati.

#### c. Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar)

Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar) merupakan tabungan yang diperuntukkan khusus bagi para pelajar, dimana seorang pelajar dapat memiliki rekening dan buku tabungan sendiri dan pihak bank telah bekerja sama dengan sekolah tersebut yaitu dengan mengajukan surat permohonan pembukaan Tabungan Simpel iB. Tabungan ini menggunakan prinsip *mudharabah*/bagi hasil yang dapat digunakan sebagai investasi yang menguntungkan dan dapat diambil kapan saja.

#### d. Tabungan Makbul

Tabungan dengan prinsip *wadiah yad dhamanah*/titipan yang khusus diperuntukkan untuk setoran haji sebagai sarana nasabah yang menunaikan Ibadah Haji. Produk tabungan ini terkoneksi secara *on-line* dengan aplikasi SISKOHAT untuk mendapatkan nomor porsi dan pelunasan BPIH (Biaya

Penyelenggaraan Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.

## **B. Aplikasi Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni**

### **1. Standar Operasional dan Prosedur Pembukaan Tabungan**

#### **a. Tabungan Marwah**

Pembukaan rekening dan penyetoran awal

Nasabah

1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

*Customer service*

2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Marwah (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).

3) Minta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani

- Aplikasi pembukaan rekening dan akad *wadiah*
- Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).

4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.

5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.

6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.

7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pumbukaan).

8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.

- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

#### Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyetor.
- 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
- 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
- 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
- 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.

#### b. Tabungan Marhamah

##### Pembukaan rekening dan penyetoran awal

##### Nasabah

- 1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

##### *Customer service*

- 2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Marhamah (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).
- 3) Minta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani
  - Aplikasi pembukaan rekening dan akad *mudharabah*
  - Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).

- 4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.
- 5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.
- 6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.
- 7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pembukaan).
- 8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.
- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

#### Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyetor.
- 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
- 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
- 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
- 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.

#### c. Tabungan Simpel iB

Bank melakukan kerjasama dengan sekolah tersebut.

Nasabah

- 1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

*Customer service*

- 2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Simpel iB (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).
- 3) Minta orangtua/wali siswa/i tersebut untuk mengisi dan menandatangani
  - Aplikasi pembukaan rekening dan akad *mudharabah*
  - Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).
- 4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.
- 5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.
- 6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.
- 7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pumbukaan).
- 8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.
- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyeter.



- 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
  - 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
  - 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
  - 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.
- d. Tabungan Makbul

Pembukaan rekening dan penyetoran awal

Nasabah

- 1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

*Customer service*

- 2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Makbul (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).
- 3) Minta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani
  - Aplikasi pembukaan rekening dan akad *wadiah*
  - Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).
- 4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.
- 5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.
- 6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.
- 7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pumbukaan).

- 8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.
- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyetor.
- 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
- 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
- 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
- 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.

## **2. Penentuan Nisbah Bagi Hasil pada Tabungan Bank Sumut Syariah**

Nisbah bagi hasil merupakan faktor penting dalam menentukan tingkat keuntungan di bank syariah yang sesuai dengan prinsip syariah tentunya. Sebab nisbah merupakan instrumen yang disepakati bersama antara kedua pihak yang melakukan transaksi. Ketentuan nisbah pada tabungan di Bank Sumut Syariah adalah sebagai berikut:

### **a. Tabungan *Wadiah Yad Dhamanah***

Untuk Tabungan Marwah dan Tabungan Makbul karena produk tabungan ini berprinsipkan akad *wadiah yad dhamanah* maka Bank Sumut Syariah tidak memberikan nisbah melainkan dalam bentuk bonus. Tetapi bonus ini tidak diperjanjikan pada saat awal karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank per tahunnya. Bank Sumut Syariah secara berkala

memberikan bonus dalam bentuk souvenir, hadiah, dan undian berhadiah namun tidak diperjanjikan dalam akad.

b. Tabungan *Mudharabah Mutlaqah*

Untuk Tabungan Marhamah dan Tabungan Simpel iB penentuan nisbah yang digunakan pada saat penelitian ini sebesar Nasabah : Bank = 41% : 59%. Nisbah ini bisa berubah sesuai dengan kebutuhan atau strategi bank. Dan dikarenakan pendapatan dari hasil bank yang berbeda-beda dan tidak menentu maka nasabah tidak bisa menentukan seberapa besar nasabah tersebut memperoleh keuntungan yang diterimanya.

### C. Kelebihan dan Kekurangan Produk Tabungan pada Bank Sumut Syariah

Bank Sumut Syariah dalam menghimpun dana menggunakan beberapa instrumen. Salah satunya melalui produk tabungan. Tabungan pada Bank Sumut Syariah menggunakan dua akad yaitu *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*. Terkait produk penghimpunan dana, setiap produk pasti memiliki kelebihan dan kekurangan. Pada pembahasan ini, penulis akan memaparkan kelebihan dan kekurangan pada produk penghimpunan dana Bank Sumut Syariah. Dengan demikian, perusahaan dapat mengetahui sejauh mana kualitas yang dapat ditawarkan kepada masyarakat luas. Masyarakat pun dapat memahami resiko maupun keuntungan lainnya yang kemungkinan terjadi pada masing-masing produk tersebut.

#### 1. Tabungan yang berakad *Wadiah Yad Dhamanah*

Akad *wadiah yad dhamanah* adalah suatu akad titipan murni nasabah kepada bank di mana bank dengan atau tanpa izin nasabah dapat memanfaatkan titipan tersebut serta harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerugian titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan titipan tersebut menjadi hak penerima titipan yaitu bank. Nasabah dapat mengambil dana tersebut kapanpun diinginkan oleh nasabah. Produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* adalah Tabungan Marwah dan Tabungan Makbul.

Adapun kelebihan pada tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah*, di antaranya adalah:<sup>1</sup>

1. Kelebihannya yaitu Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana titipan nasabah dengan kata lain tidak ada resiko.
2. Memiliki fasilitas ATM, Sumut *mobile*, dan dapat bertransaksi *online* di seluruh jaringan kantor Bank Sumut.
3. Untuk Tabungan Marwah dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
4. Untuk Tabungan Makbul terkoneksi secara *online* dengan aplikasi SISKOHAT untuk mendapatkan nomor porsi dan pelunasan BPIH.
5. Dana *wadiah yad dhamanah* dapat digunakan ke sektor riil
6. Bebas biaya administrasi bulanan.
7. Bank Sumut Syariah secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, hadiah, dan undian berhadiah namun tidak dipejanjikan dalam akad.

Adapun untuk kekurangan pada produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah*, di antaranya adalah:

- a. Untuk Tabungan Makbul belum sinkron dengan Kemenag dalam hal administrasi. Dimana nasabah harus ke bank untuk membuka rekening tabungan dan jika saldo sudah mencapai Rp25.000.000,- nasabah selanjutnya mendaftarkan diri ke Kemenag dan kembali ke bank untuk verifikasi serta cetak SPPH sebagai bukti.

## **2. Tabungan yang berakad *Mudharabah Mutlaqah***

Akad *mudharabah mutlaqah* merupakan kerja sama antara dua pihak yaitu pemilik modal (*shahibul maal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib*) dalam menentukan jenis dan tempat investasi. Keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati. Produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* adalah Tabungan Marhamah dan Tabungan Sempel iB.

---

<sup>1</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Rina Ariyani, Wakil Pimpinan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, 17 September 2020.

Adapun kelebihan pada tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah*, di antaranya adalah:

- a. Kelebihannya yaitu Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana titipan nasabah dengan kata lain tidak ada resiko.
- b. Memiliki fasilitas ATM, Sumut *mobile*, dan dapat bertransaksi *online* di seluruh jaringan kantor Bank Sumut (khusus Tabungan Simpel iB tidak bisa menggunakan ATM dan Sumut *mobile*).
- c. Untuk Tabungan Marhamah dapat dijadikan jaminan pembiayaan (*cash collateral*).
- d. Untuk Tabungan Simpel iB, tabungan atas nama siswa/i, tidak dikenakan biaya administrasi bulanan
- e. Hadiah kepada siswa/i berprestasi untuk penabung Tabungan Simpel iB.
- f. Dana *mudharabah mutlaqah* dapat digunakan ke sektor riil
- g. Bagi hasil yang kompetitif yaitu 41% untuk nasabah dan 59% untuk bank.
- h. Biaya administrasi per bulan maksimal sebesar Rp4.000,- dipotong dari bagi hasil yang diterima bukan dari pokok tabungan.

Adapun untuk kekurangan pada produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* adalah sebagai berikut:

- a. Pada Tabungan Simpel iB penarikan harus dilakukan oleh orangtua/wali siswa/i tersebut. Dan sekolah yang tidak bekerjasama dengan Bank Sumut Syariah maka siswa/i nya tidak dapat membuka tabungan ini.

#### **D. Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhamanah dan Mudharabah Mutlaqah***

Terkait indikator-indikator yang mempengaruhi produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* dapat dilihat melalui berbagai aspek di antaranya sebagai berikut:<sup>2</sup>

##### **1. Aspek Pengembalian (*Return*)**

Aspek pengembalian (*return*) merupakan unsur yang penting untuk pemasaran pada saat menabung di suatu bank sehingga bank dapat memberikan keuntungan kepada masyarakat baik dalam perhitungan bagi hasil maupun bonus. Prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah menjadi prinsip utama dan penting, karena keuntungan bagi hasil merupakan imbalan atas usaha dan modal, besar-kecilnya pun tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Oleh sebab itu, tingkat keuntungan yang semakin tinggi tentu dapat mempengaruhi minat nasabah untuk menabung. Dalam hal ini bentuk perbandingan antara tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* dalam aspek pengembalian (*return*) adalah sebagai berikut:

##### a. Tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah*

Untuk tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* Bank Sumut Syariah secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, hadiah, dan undian berhadiah namun tidak dipejanjikan di awal karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank per tahunnya.

##### b. Tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah*

Bagi hasil

- 1) Besarnya nisbah bagi hasil ditentukan pada saat akad tabungan di tanda tangani oleh penabung sebagai *shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*.
- 2) Jumlah bagi hasil per bulan berdasarkan hasil kalender sebenarnya.
- 3) Bagi hasil dihitung atas dasar saldo harian dari tanggal 1 sampai tanggal akhir bulan.

---

<sup>2</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Rina Ariyani, Wakil Pimpinan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, 23 September 2020.

- 4) Bagi hasil dikreditkan secara langsung ke rekening tabungan pada setiap akhir bulan setelah *end of day* dan berlaku efektif pada tanggal 1 bulan berikutnya.
- 5) PPh bagi hasil tabungan di debet langsung pada saat perhitungan bagi hasil.
- 6) Nasabah yang menutup rekening tabungan sebelum akhir bulan, sistem menghitung keuntungan bagi hasil sampai tanggal penutupan tabungan pada akhir bulan setelah *end off day*.
- 7) Pendapatan bagi hasil yang diperoleh dari pembiayaan dibagi secara proporsional kepada *shahibul mal*.
- 8) Rumus mencari keuntungan (bagi hasil) adalah:
  - a) Mencari Profit Produk

$$PP : \frac{95\% \times TD}{Pby} \times PdC$$

Keterangan:

PP = Profit produk (pendapatan yang akan didistribusikan untuk tabungan)

TD = Jumlah saldo rata-rata harian dalam sebulan Tabungan iB Martabe Bagi Hasil

Pby = Jumlah rata-rata pembiayaan

PdC = Jumlah pendapatan cash basis dalam bulan berjalan

Catatan:

- Jika jumlah dana pihak ketiga < jumlah pembiayaan, maka pembagi dari rumus diatas adalah jumlah pembiayaan dan pengalinya adalah jumlah pendapatan *cash* basis dari pembiayaan.
- Jika jumlah dana pihak ketiga > jumlah pembiayaan, maka pembagi dari rumus diatas adalah jumlah pembiayaan + jumlah penempatan pada bank lain dan pengalinya adalah jumlah pendapatan *cash* basis dari jumlah pembiayaan + pendapatan dari penempatan pada bank lain.

b) Mencari Pendapatan Nasabah

$$PN : \frac{95\% \times SN}{95\% \times TD} \times PP \times N$$

Keterangan:

PN = Pendapatan nasabah

SN = Saldo rata-rata harian (dalam sebulan) Tabungan iB Martabe  
Bagi Hasil per nasabah

TD = Total saldo rata-rata harian (dalam sebulan) Tabungan iB  
Martabe Bagi Hasil

PP = Profit produk (pendapatan yang akan didistribusikan untuk  
tabungan)

N = Nisbah.

## 2. Aspek Biaya

Aspek biaya harga bauran pemasaran dengan kedudukan khusus. Untuk mengembangkan produk, *branding* dan menambah fitur tentu memerlukan uang untuk biaya riset, dan sebagainya. Di samping untuk menyukseskan program pemasaran, tak berlebihan apabila kita mengatakan unsur harga ini menentukan hidup matinya perusahaan. Jadi, biaya ini adalah bisa dikatakan jumlah keseluruhan nilai yang diperlukan konsumen untuk manfaat atas produk dan jasa. Dalam hal ini bentuk perbandingan antara tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* dalam aspek biaya adalah sebagai berikut:

### a. Tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah*

Biaya-biaya yang dikeluarkan ketika membuat tabungan ini adalah:

- Saldo minimum = Rp10.000,-
- Minimum setoran di awal = Rp25.000,-
- Minimum setoran selanjutnya = Rp10.000,-
- Biaya administrasi per bulan = Rp0,-
- Biaya penutupan rekening = Rp10.000,-
- Buku tabungan hilang/rusak = Rp10.000,-



b. Tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah*

Biaya-biaya yang dikeluarkan ketika membuat tabungan ini adalah:

- Saldo minimum = Rp50.000,-
- Minimum setoran di awal = Rp100.000,-
- Minimum setoran selanjutnya = Rp10.000,-
- Biaya administrasi maks per bulan = Rp4.000,-
- Biaya penutupan rekening = Rp10.000,-
- Buku tabungan hilang/rusak = Rp10.000,-

Oleh karena itu, aspek biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan transaksi Bank Sumut Syariah bagi nasabah cenderung menguntungkan ketika membuat tabungan *wadiah yad dhamanah* daripada *mudharabah mutlaqah*. Hal ini dibuktikan pada saat saldo minimum, minimum setoran di awal, minimum setoran selanjutnya dan biaya administrasi per bulan yang ada pada tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* lebih murah dibandingkan dengan tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah*.

### 3. Aspek Pertumbuhan

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat. Setiap lembaga keuangan, masalah bank paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak bisa berbuat apa-apa atau tidak berfungsi. Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank tidak hanya berasal dari para pemilik bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur.

Dalam hal ini, bentuk perbandingan antara tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* dalam aspek pertumbuhan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.1 Jumlah Dana Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni<sup>3</sup>**

Tahun	Jumlah Dana Tabungan	
	Tabungan Akad Wadiah	Tabungan Akad Mudharabah
2014	Rp1.714.834.417,-	Rp7.990.146.122,-
2015	Rp2.547.690.493,-	Rp10.257.567.746,-
2016	Rp3.349.857.130,-	Rp15.216.657.750,-
2017	Rp4.204.173.678,-	Rp20.852.880.119,-
2018	Rp3.964.185.391,-	Rp27.444.845.340,-
2019	Rp4.740.248.189,-	Rp31.244.057.622,-

Sumber: Data Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni

Jadi pada saat ini, dalam hal aspek pertumbuhan dana pihak ketiga bagi nasabah lebih menguntungkan tabungan yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dibandingkan dengan *wadiah yad dhamanah* dalam jangka panjang di Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni. Hal ini jelas dibuktikan dari jumlah peningkatan dana pihak ketiga pada tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* jauh lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* selama tahun 2014 sampai dengan 2019.

#### 4. Aspek Sosialisasi

Nilai-nilai sosial jelas memiliki pengaruh terhadap pembentukan gaya hidup di dalam suatu pemasaran. Sering kali gaya hidup yang mendadak berubah serta perubahan ini selalu diantisipasi setiap individu. Pada dasarnya setiap perubahan ini sangat mendapatkan pengaruh dari orang-orang disekitar saat membeli suatu produk berupa barang dan jasa. Oleh sebab itu, setiap orang memiliki rumusan diri sendiri ketika melihat dan mengaitkan dirinya dengan orang lain disekitarnya.

Terkait hal ini bentuk perbandingan antara tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* adalah sebagai berikut:

##### a. Tabungan *wadiah yad dhamanah*

Dalam hal ini tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* terbagi dalam dua nama produk tabungan yaitu Tabungan Marwah dan Tabungan Makbul yang merupakan produk tabungan sebagai penyimpanan dana

<sup>3</sup>Data Jumlah Dana Tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni

dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai prinsip syariah yaitu *wadiah yad dhamanah*, dimana bank tidak menjanjikan bagi hasil melainkan bonus. Namun, tidak diperjanjikan dalam akad karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank.

b. Tabungan *mudharabah mutlaqah*

Dalam hal ini tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* terbagi dalam dua nama produk tabungan yaitu Tabungan Marhamah dan Simpel iB yang merupakan produk tabungan sebagai penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai prinsip syariah yaitu *mudharabah mutlaqah*, dimana bank menjanjikan bagi hasil sesuai dengan porsi nisbah yang telah ditentukan pada saat perjanjian antara bank dan nasabah.

Oleh sebab itu, pada aspek sosialisasi nama produk pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni jelas lebih cenderung pada tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* dikarenakan bank menjanjikan bagi hasil dimana lebih menguntungkan nasabah dalam hal materi

## 5. Aspek Risiko

Risiko merupakan suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola sebagaimana mestinya.

Setiap perusahaan, termasuk Bank Sumut Syariah tentunya berusaha untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi pada kedua belah pihak baik dari bank maupun nasabah. Adanya antisipasi risiko tentunya dapat meningkatkan kepercayaan untuk bertransaksi. Terkait dengan penghimpunan dana, Bank Sumut Syariah berusaha memberikan keamanan bagi tabungan/simpanan nasabah yang dititipkan kepada bank baik menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*.

Dalam hal ini, Bank Sumut Syariah bekerjasama dengan LPS sehingga ketika terjadi masalah yang berdampak buruk kepada bank, LPS menjamin pengembalian dana titipan nasabah. Hal ini tentunya menjadi salah satu faktor yang mendukung perkembangan produk penghimpunan dana pada Bank

Sumut Syariah dan pada akhirnya akan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk menabung di Bank Sumut Syariah.

## 6. Aspek Promosi

Promosi merupakan suatu media dari pemasar untuk menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain agar dapat tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkannya. Terkait aspek promosi ini, Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni mempromosikan langsung kepada nasabah, dengan adanya brosur di bagian *customer service* dan *teller* serta standing banner. Di *outdoor* secara berkala ada brosur dari kantor pusat untuk produk.

Promosi dalam bentuk program yaitu *cash reward*, voucher, hadiah, undian, dan lainnya. Serta promosi menggunakan jasa layanan internet seperti *website* ([www.banksumut.co.id](http://www.banksumut.co.id)), *instagram*, dan *facebook*.

Disisi lain, penulis juga melihat perbandingan antara tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* dari sisi data jumlah nasabah dan jumlah dana tabungan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni pada tahun 2014 sampai dengan 2019. Jika dilihat dari jumlah nasabah tabungan dengan akad *wadiah* dan akad *mudharabah* selama 5 (lima) tahun terakhir mengalami beberapa perubahan, dimana pada tahun 2014 dan 2015 didominasi oleh akad *wadiah* sebanyak 1.781 dan 2.202 nasabah. Pada tahun 2016 sampai 2018 produk tabungan didominasi oleh akad *mudharabah* sebanyak 1.228, 1.389, dan 2.480 nasabah. Dan pada tahun 2019 terjadi perubahan dimana produk tabungan didominasi kembali oleh akad *wadiah* sebanyak 3.249 nasabah. Namun, jika dilihat dari jumlah dana tabungan selama 5 (lima) tahun terakhir dengan akad *mudharabah* nominalnya jauh lebih tinggi dibandingkan dengan produk yang menggunakan akad *wadiah*.

Terkait hal ini analisis untuk jumlah nasabah tabungan akad *wadiah yad dhamanah* yang mendominasi pada tahun 2014, 2015, dan 2019 dikarenakan pada tahun 2014-2015 tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* hanya memiliki satu produk yaitu Tabungan Marhamah karena Tabungan Simpel iB baru ada pada

tahun 2016. Selanjutnya aspek biaya yang lebih murah jika dibandingkan dengan tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* dan pada tabungan *wadiah* yang bersifat titipan murni diminati nasabah yang mungkin memiliki tingkat pemahaman agama yang tinggi karena tidak adanya tambahan. Kemudian Talangan haji wajib buka Tabungan Marwah dan biasanya juga untuk pembiayaan diwajibkan membuka tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* yaitu Tabungan Marwah agar bank dapat dana murah karena tidak ada bagi hasil. Terakhir pada tahun 2019 tabungan *wadiah yad dhamanah* sudah memiliki fasilitas lengkap seperti ATM dan Sumut *mobile* serta minat nasabah membuka Tabungan Makbul besar dimana Bank Sumut Syariah mendapat penghargaan “Pengelolaan Dana Haji Terbaik 2019”.

Analisis lainnya mengenai jumlah dana tabungan *mudharabah mutlaqah* yang nominalnya jauh lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* pada tahun 2014 sampai 2019 adalah dikarenakan nasabah menganggap bagi hasil lebih menguntungkan. Dimana bank memberikan bagi hasil yang kompetitif sesuai dengan porsi nisbah yang diperjanjikan di awal.<sup>4</sup>

Hal ini membuktikan melalui aspek pengembalian (*return*), aspek biaya, aspek pertumbuhan, aspek sosialisasi, aspek risiko, dan aspek promosi dapat menjadi pertimbangan oleh nasabah dalam memilih produk tabungan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni.

---

<sup>4</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Rina Ariyani, Wakil Pimpinan Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, 09 Oktober 2020.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian penjelasan dan analisis diatas terkait dengan tingkat kompetitif antara produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, maka peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tentu dari kedua produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, yaitu keuntungan yang didapat sama-sama tidak bisa dipastikan jumlahnya secara pasti dikarenakan bentuk bonus maupun keuntungan bagi hasil tidak diketahui dengan jelas mengingat keuntungan yang didapat bank selalu berubah-ubah. Akan tetapi Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana pada tabungan *wadiah yad dhamanah* dan tabungan *mudharabah mutlaqah*.
2. Indikator-indikator yang mempengaruhi produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni dapat ditentukan melalui berbagai aspek yaitu aspek pengembalian (*return*), aspek biaya, aspek pertumbuhan, aspek sosialisasi, aspek risiko dan aspek promosi. Kemudian berdasarkan analisis yang ada, ternyata produk tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati daripada produk tabungan *wadiah yad dhamanah*.

## **B. Saran-Saran**

1. Dalam penelitian ini penulis hanya membandingkan produk tabungan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni, peneliti berharap untuk penelitian selanjutnya meneliti perbandingan produk antar Bank Umum Syariah yang ada di Indonesia.
2. Ada baiknya Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni lebih meningkatkan promosi dan sosialisasi serta memiliki tenaga khusus pemasaran (*funding officer*).

## DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, Siti. “Penghimpunan Dana Masyarakat Dengan Akad Wadiah Dan Penerapannya Pada Perbankan Syariah” *Jurnal Syari’ah Dosen Ekonomi Islam Universitas Islam Indragiri, Indonesia*: 2016.
- Antonio, Muhammad Syafi’i. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Tazkia Institute, 1999.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad. *Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab*, Yogyakarta: Maktabah al-hanif, 2009.
- Ayuni, Sofiana Iin. “Analisis Akad Wadiah Pada Tabungan iB Hasanah Di Bank Negara Indonesia Syariah KCP Unissula Semarang” Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga, Indonesia: 2015.
- Guntara, Dwiky dan Muhammad Irwan Padli Nasution. “Implementasi Metode Economic Order Quantity Pada Aplikasi Pengendalian Bahan Produksi Sandal Mirado” *Jurnal Teknik Informatika*, vol 13, no:1 pp.31-42, 2020.
- Huda, Nur. “Perubahan Akad Wadiah” *Jurnal Ekonomi*, 2015.
- <https://www.banksumut.co.id>
- Irmayah, Yuli. “Studi Komparatif Motivasi Nasabah Menabung Dengan Tabungan Mudharabah Dan Wadiah” Skripsi Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam IAIN Walisongo, Semarang: 2013.
- Ismail, “*Perbankan Syariah*”, Jakarta: Kencana, 2011.
- Khaddafi, Muammar *et. al.* *Akuntansi Syariah*, Medan: Madenatera, 2017.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Marnis, Rika. “Prinsip Wadiah Dalam Produk Tabunganku iB Di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru” Skripsi Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim, Riau: 2011.
- Natalia, Evi *et. al.* “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012)” *Jurnal Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, Indonesia*: 2014.
- Nasution, Muhammad Irwan Padli. “Keunggulan Kompetitif Dengan Teknologi Informasi”. *Jurnal Elektronik*, 2014.



- Nasution, Muhammad Irwan Padli. “*Sistem Informasi Pengontrolan Mutu Produk Pada PT SC Johnson Manufacturing Medan*”, Seminar Nasional Informatika, 2012 (SNIF-2012).
- Ningsih, Cahyawati Updiah. “*Penerapan Akad Mudharabah Pada Simpanan Cendekia (Pendidikan) Di BMT El Amanah Kendal*” Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Semarang: 2017.
- Nurbaiti. *Sistem Informasi Keuangan / Perbankan*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2019.
- Primasthi, Driya. “*Studi Komparasi Kualitas Tabungan Akad Wadiah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mutlaqah Di BRI Syariah Dan BNI Syariah*” Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Indonesia: 2015.
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016.
- Rahmawati, Irma. “*Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Manfaat Tabungan Permata Pendidikan Syariah (Studi pada PT. Bank Permata Tbk Kantor Cabang Syariah Arteri Pondok Indah)*” Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2008.
- Rita. “*Competitive Advantage*”. Artikel diakses dari <http://bbs.binus.ac.id> (diunduh pada tanggal 26 November 2020).
- Saleh, Marhamah. *Wadi'ah, Rahn, Qardh*. [www.slideshare.net](http://www.slideshare.net) (diunduh pada tanggal 26 Agustus 2020).
- Salman, Kautsar Riza. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta: Akademia Permata, 2012.
- Sa'diyah, Mahmudatus dan Meuthiya Athifa Arifin, “*Mudharabah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah*” Jurnal Studi Ekonomi Islam, Jakarta: 2013.
- Septanta, Rananda. “*Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah dan Mudharabah Mutlaqah pada Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni*” Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2011.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Subagio, Ahmad. *Kamus Istilah Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. ELEX Media Computindo, 2009.
- Tatang, Taufik. “*Daya Saing Pada Tingkat Mikro*”. <http://sistem-inovasi.blogspot.com> (diakses pada tanggal 26 Agustus 2020).
- Trianto, Budi. *Riset Modeling*, Pekanbaru: Adh-Dhuha Institute, 2016.
- Umar, Husein. *Metode Riset Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003.

- Widayatsari, Any. “*Akad Wadiah Dan Mudharabah Dalam Pnghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah*” Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam Fakultas Ekonomi Universitas Riau, Indonesia: 2013.
- Widyastuti, Indria. “*Analisis Akuntansi Penghimpunan Dana Dengan Prinsip Wadiah Dan Mudharabah Di Perbankan Syariah*” Jurnal Moneter Akademi Manajemen Informatika dan Komputer Bina Sarana Informatika, Indonesia: 2014.
- Yogiarto, Atanasius Hardian Permana. “*Pengaruh Bagi Hasil, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah (Studi Kasus pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan)*” Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, Indonesia: 2015.
- Yumanita, Diana. “*Bank Syariah: Gambaran Umum*”. [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) (diakses pada tanggal 26 Agustus 2020).
- Ziqri, Muhammad. “*Analisis Pengaruh Pendapatan Murabahah, Mudharabah, Dan Musyarakah Terhadap Profitabilitas Bank*” Skripsi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2009.

## Daftar Wawancara Kepada Pegawai Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni

1. Bagaimana perspektif bapak tentang produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*?
  - Sejauh ini dua produk tersebut cukup diminati namun memiliki segmen yang berbeda. Segmen pertama, pada tabungan *wadiah* yang bersifat titipan murni diminati nasabah yang mungkin memiliki tingkat pemahaman agama yang tinggi karena tidak adanya tambahan yang bagi sebagian nasabah margin yang didapatkan bank pada bagi hasil akad *mudharabah mutlaqah*. tidak diperbolehkan. Selain itu memiliki fasilitas ATM, dan Sumut *mobile*. Biasanya juga untuk pembiayaan diwajibkan membuka tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* yaitu Tabungan Marwah agar bank dapat dana murah karena tidak ada bagi hasil dan minat nasabah membuka Tabungan Makbul besar.
  - Segmen kedua, pada tabungan *mudharabah* selain fiturnya yang sudah lengkap dan bersaing karena memiliki fasilitas ATM, Sumut *mobile* serta bagi hasil yang kompetitif. Untuk kedepannya diharapkan dengan ramuan strategi yang baik produknya dapat lebih unggul dengan metode *marketing* yang baik.
  
2. Apa saja jenis tabungan yang dimiliki oleh Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni dan jenis tabungan apa saja yang paling diminati nasabah?
  - Tabungan Marwah dan Tabungan Makbul dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
  - Tabungan Marhamah, Tabungan Sempel iB, dan Tabungan iB Rencana dengan akad *mudharabah mutlaqah*. Namun, Tabungan iB Rencana untuk tahun 2020 sedang di pending karena ada kerjasama dengan pihak asuransi.
  - Untuk tabungan yang paling diminati sebenarnya tergantung kebutuhan nasabah namun saat ini yang cukup diminati adalah tabungan dengan akad *mudharabah mutlaqah*.

3. Apakah pihak bank yang menentukan pilihan atau nasabah yang memiliki hak opsi untuk membuat tabungan di Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni?
  - Pada nasabah umum ada opsi dimana *customer service* menawarkan produk tapi pada pembiayaan ada keharusan untuk membuka tabungan *wadiah* untuk penampungan pembiayaan namun tidak diwajibkan.
4. Bagaimana prosedur dan persyaratan dari produk yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*?

#### Standar Operasional dan Prosedur Pembukaan Tabungan

##### a. Tabungan Marwah

Pembukaan rekening dan penyetoran awal

Nasabah

- 1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

*Customer service*

- 2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Marwah (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).
- 3) Minta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani
  - Aplikasi pembukaan rekening dan akad *wadiah*
  - Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).
- 4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.
- 5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.
- 6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.

- 7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pembukaan).
- 8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.
- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

#### Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyetor.
- 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
- 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
- 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
- 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.

#### b. Tabungan Marhamah

##### Pembukaan rekening dan penyetoran awal

##### Nasabah

- 1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

##### *Customer service*

- 2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Marhamah (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).
- 3) Minta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani
  - Aplikasi pembukaan rekening dan akad *mudharabah*
  - Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).

- 4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.
- 5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.
- 6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.
- 7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pembukaan).
- 8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.
- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pnsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

#### Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyetor.
  - 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
  - 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
  - 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
  - 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.
- c. Tabungan Simpel iB
- Bank melakukan kerjasama dengan sekolah tersebut.
- Nasabah

- 1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

*Customer service*

- 2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Simpel iB (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).
- 3) Minta orangtua/wali siswa/i tersebut untuk mengisi dan menandatangani
  - Aplikasi pembukaan rekening dan akad *mudharabah*
  - Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).
- 4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.
- 5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.
- 6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.
- 7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pumbukaan).
- 8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.
- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyeter.

12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.

13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.

14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.

15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.

d. Tabungan Makbul

Pembukaan rekening dan penyetoran awal

Nasabah

1) Menghubungi *customer service* mengenai ketentuan pembukaan rekening.

*Customer service*

2) Menjelaskan kepada calon penabung, syarat-syarat umum Tabungan Makbul (misal: setoran awal, saldo minimal, minimal jumlah setoran, dsb).

3) Minta calon penabung untuk mengisi dan menandatangani  
- Aplikasi pembukaan rekening dan akad *wadiah*  
- Kartu contoh tanda tangan (specimen ttd).

4) Bila kotak yang tersedia dalam kartu contoh tanda tangan ada yang tidak digunakan oleh nasabah, ingatkan nasabah untuk menggaris silang pada kotak tersebut.

5) Minta kartu identitas yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, dan catat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.

6) Cari nomor *base* nasabah di komputer untuk memudahkan penginputan.

7) Periksa dan yakinkan bahwa tanda tangan penabung tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas atau kartu contoh tanda tangan (app pumbukaan).

8) Lakukan *entry* data dan setelah itu cetak buku tabungan.



- 9) Serahkan buku tabungan beserta dokumen pembukaan rekening kepada pinsi pelayanan nasabah/wakil pimpinan untuk dilakukan pengesahan.
- 10) Minta penabung untuk menyerahkan setoran awal dengan slip/bukti setoran beserta buku tabungan kepada teller.

Teller

- 11) Terima setoran nasabah, periksa kelengkapan pengisian slip/bukti setoran tersebut, nomor rekening tabungan, tanggal setor, jumlah dalam angka, tulisan dan tanda tangan penyetor.
- 12) Jika seroran tunai, hitung uang tunai yang diserahkan nasabah dan cocokkan dengan yang tertulis dalam slip setoran.
- 13) Lakukan posting ke komputer dengan *automatic journal*.
- 14) Lakukan validasi pada printer sistem komputer pada slip setoran sebagai tanda setoran tunai telah diterima, kemudian cetak buku tabungan.
- 15) Berikan kepada nasabah buku tabungan.

5. Bagaimana bentuk promosi dan sosialisasi yang dilakukan pihak Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni terhadap produk tabungan yang berprinsip *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*?
  - Pada kantor cabang mempromosikan langsung dengan nasabah, adanya brosur di bagian *customer service* dan *teller* serta standing banner. Di *outdoor* secara berkala ada brosur dari kantor pusat untuk produk. Promosi dalam bentuk program yaitu *cash reward*, voucher, hadiah, undian, dan lainnya. Serta promosi menggunakan jasa layanan internet seperti *website* ([www.banksumut.co.id](http://www.banksumut.co.id)), *instagram*, dan *facebook*.
  - Secara sosialisasi, rutin dilakukan ke instansi, pengajian, dan lainnya.
6. Apa kendala/masalah secara umum pada produk yang kurang diminati serta bagaimana solusinya?
  - Kendala/masalah secara umum adalah kurangnya promosi dan sosialisasi serta kurangnya SDM, tidak adanya tenaga khusus pemasaran (*funding officer*).

7. Selama ini, apakah terdapat ketidakpuasan nasabah terhadap tabungan pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni dalam akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*?
- Tidak ada.
8. Berapa porsi nisbah bagi hasil untuk nasabah dan bank pada jenis tabungan *mudharabah mutlaqah*?
- Porsi nisbah pada Tabungan Marhamah dan Tabungan Simpel iB adalah 41% untuk nasabah dan 59% untuk bank.
9. Bagaimana mekanisme perhitungan bonus pada produk yang berprinsip *wadiah yad dhamanah* dan perhitungan bagi hasil pada produk yang berakad *mudharabah mutlaqah*?
- Untuk tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah* Bank Sumut Syariah secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, hadiah, dan undian berhadiah namun tidak dipejanjikan di awal karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank per tahunnya.
  - Perhitungan bagi hasil produk yang berakad *mudharabah mutlaqah*
- Bagi hasil
- a. Besarnya nisbah bagi hasil ditentukan pada saat akad tabungan di tanda tangani oleh penabung sebagai *shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*.
  - b. Jumlah bagi hasil per bulan berdasarkan hasil kalender sebenarnya.
  - c. Bagi hasil dihitung atas dasar saldo harian dari tanggal 1 sampai tanggal akhir bulan.
  - d. Bagi hasil dikreditkan secara langsung ke rekening tabungan pada setiap akhir bulan setelah *end of day* dan berlaku efektif pada tanggal 1 bulan berikutnya.
  - e. PPh bagi hasil tabungan di debet langsung pada saat perhitungan bagi hasil.

- f. Nasabah yang menutup rekening tabungan sebelum akhir bulan, sistem menghitung keuntungan bagi hasil sampai tanggal penutupan tabungan pada akhir bulan setelah *end off day*.
- g. Pendapatan bagi hasil yang diperoleh dari pembiayaan dibagi secara proporsional kepada *shahibul mal*.
- h. Rumus mencari keuntungan (bagi hasil) adalah:

1) Mencari Profit Produk

$$PP : \frac{95\% \times TD}{Pby} \times PdC$$

Keterangan:

PP = Profit produk (pendapatan yang akan didistribusikan untuk tabungan)

TD = Jumlah saldo rata-rata harian dalam sebulan Tabungan iB Martabe Bagi Hasil

Pby = Jumlah rata-rata pembiayaan

PdC = Jumlah pendapatan cash basis dalam bulan berjalan

Catatan:

- Jika jumlah dana pihak ketiga < jumlah pembiayaan, maka pembagi dari rumus diatas adalah jumlah pembiayaan dan pengalinya adalah jumlah pendapatan *cash* basis dari pembiayaan.
- Jika jumlah dana pihak ketiga > jumlah pembiayaan, maka pembagi dari rumus diatas adalah jumlah pembiayaan + jumlah penempatan pada bank lain dan pengalinya adalah jumlah pendapatan *cash* basis dari jumlah pembiayaan + pendapatan dari penempatan pada bank lain.

2) Mencari Pendapatan Nasabah

$$PN : \frac{95\% \times SN}{95\% \times TD} \times PP \times N$$

Keterangan:

PN = Pendapatan nasabah

SN = Saldo rata-rata harian (dalam sebulan) Tabungan iB Martabe Bagi Hasil per nasabah

TD = Total saldo rata-rata harian (dalam sebulan) Tabungan iB Martabe Bagi Hasil

PP = Profit produk (pendapatan yang akan didistribusikan untuk tabungan)

N = Nisbah.

10. Apa kelebihan dan kekurangan bagi nasabah dalam menggunakan produk tabungan *wadiah yad dhamanah* dengan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Sumut Capem Syariah HM. Joni?

a. Tabungan yang berakad *Mudharabah Mutlaqah*

Adapun kelebihan pada tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah*, di antaranya adalah:

- 1) Kelebihannya yaitu Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana titipan nasabah dengan kata lain tidak ada resiko.
- 2) Memiliki fasilitas ATM, Sumut *mobile*, dan dapat bertransaksi *online* di seluruh jaringan kantor Bank Sumut.
- 3) Untuk Tabungan Marwah dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 4) Untuk Tabungan Makbul terkoneksi secara *online* dengan aplikasi SISKOHAT untuk mendapatkan nomor porsi dan pelunasan BPIH.
- 5) Dana *wadiah yad dhamanah* dapat digunakan ke sektor riil
- 6) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 7) Bank Sumut Syariah secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, hadiah, dan undian berhadiah namun tidak dipejanjikan dalam akad.

Adapun untuk kekurangan pada produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhamanah*, di antaranya adalah:

- 1) Untuk Tabungan Makbul belum sinkron dengan Kemenag dalam hal administrasi. Dimana nasabah harus ke bank untuk membuka rekening tabungan dan jika saldo sudah mencapai Rp25.000.000,- nasabah selanjutnya mendaftarkan diri ke Kemenag dan kembali ke bank untuk verifikasi serta cetak SPPH sebagai bukti.

b. Tabungan yang berakad *Mudharabah Mutlaqah*

Adapun kelebihan pada tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah*, di antaranya adalah:

- a. Kelebihannya yaitu Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana titipan nasabah dengan kata lain tidak ada resiko.
- b. Memiliki fasilitas ATM, Sumut *mobile*, dan dapat bertransaksi *online* di seluruh jaringan kantor Bank Sumut (khusus Tabungan Sempel iB tidak bisa menggunakan ATM dan Sumut *mobile*).
- c. Untuk Tabungan Marhamah dapat dijadikan jaminan pembiayaan (*cash collateral*).
- d. Untuk Tabungan Sempel iB, tabungan atas nama siswa/i, tidak dikenakan biaya administrasi bulanan
- e. Hadiah kepada siswa/i berprestasi untuk penabung Tabungan Sempel iB.
- f. Dana *mudharabah mutlaqah* dapat digunakan ke sektor riil
- g. Bagi hasil yang kompetitif yaitu 41% untuk nasabah dan 59% untuk bank.
- h. Biaya administrasi per bulan maksimal sebesar Rp4.000,- dipotong dari bagi hasil yang diterima bukan dari pokok tabungan.

Adapun untuk kekurangan pada produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* adalah sebagai berikut:

- a. Pada Tabungan Sempel iB penarikan harus dilakukan oleh orangtua/wali siswa/i tersebut. Dan sekolah yang tidak bekerjasama dengan Bank Sumut Syariah maka siswa/i nya tidak dapat membuka tabungan ini.