

**TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN *MUDHARABAH*
MUTLAQAH DAN DEPOSITO *MUDHARABAH* DI BANK SUMUT KC
SYARIAH BRIGJEN KATAMSO MEDAN**

Oleh :

Lisa Radiani

NIM. 0503161093

Program Studi

Perbankan Syariah



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2021

**TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN *MUDHARABAH*
MUTLAQAH DAN DEPOSITO *MUDHARABAH* DI BANK SUMUT KC
SYARIAH BRIGJEN KATAMSO MEDAN**

SKRIPSI

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

Oleh :

Lisa Radiani

NIM. 0503161093

**Program Studi
Perbankan Syariah**



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

MEDAN

2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Lisa Radiani

NIM : 0503161093

Tempat/tgl. Lahir : Binjai, 21 November 1998

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Jl. Manggis LK.1 No.29 Limau Sundai, Binjai

menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH MUTLAQAH DAN DEPOSITO MUDHARABAH DI BANK SUMUT KC SYARIAH BRIGJEN KATAMSO”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 14 Januari 2021

Yang membuat pernyataan



Lisa Radiani

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN *MUDHARABAH* *MUTLAQAH* DAN DEPOSITO *MUDHARABAH* DI BANK SUMUT SYARIAH KC BRIGJEN KATAMSO

Oleh:

Lisa Radiani

NIM. 0503161093

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

Medan, 14 Januari 2021

Pembimbing I



Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nasution, MA

NIDN. 2001077903

Pembimbing II

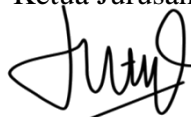


Rahmi Syahriza, S. Th. I, MA

NIDN. 2003018501

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Tuti Anggraini, MA

NIDN. 2031057701

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul **“TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH MUTLAQAH DAN DEPOSITO MUDHARABAH DI BANK SUMUT SYARIAH KC BRIGJEN KATAMSO”** an. Lisa Radiani, NIM. 0503161023 Program Studi Perbankan Syariah telah di Munaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara pada tanggal 10 Februari 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 18 Maret 2021
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah UIN SU

Ketua,



Tuti Anggraini, MA
NIDN. 2031057701

Sekretaris



Muhammad Athief Ilhamy Nst, M.E.I
NIDN. 2020048901
Anggota

1.

Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nasution, MA
NIDN. 2001077903

2.



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

3.



Tuti Anggraini, MA
NIDN. 2031057701

4.



Sri Ramadhani, MM
NIDN. 2015107502

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam
UIN-SU Medan

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2007057602

ABSTRAK

Lisa Radiani (2021), **TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH MUTLAQAH DAN DEPOSITO MUDHARABAH DI BANK SUMUT KC SYARIAH BRIGJEN KATAMSO**. Di bawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Ibu **Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nasution, MA** dan Pembimbing Skripsi II Ibu **Rahmi Syahriza, S. Th. I, MA**

Tingkat kompetitif merupakan tingkat persaingan antara dua produk atau lebih untuk mengetahui keunggulan atau kelebihan suatu produk dibandingkan produk yang lainnya yang dapat dilihat dalam berbagai aspek. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kompetitif produk tabungan *mudārabah mutlaqah* dan deposito *mudārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dari aspek bagi hasil, aspek biaya dan aspek promosi. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode deskriptif analitis. Penelitian ini dilakukan dengan menyusun teori dan diterapkan secara sistematis. Pengumpulan data diperoleh dengan cara observasi dan wawancara. Data-data dan juga informasi yang diperoleh dari informan penelitian akan diolah secara deskriptif dengan menggambarkan bagaimana tingkat kompetitif antara produk tabungan *mudārabah mutlaqah* dengan deposito *mudārabah* jika dilihat dari aspek bagi hasil, biaya dan promosi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nisbah bagi hasil untuk Deposito *mudārabah* yang diberikan kepada Nasabah beragam sesuai dengan jangka waktu yang dipilih di awal pembukaan rekening, yaitu 61% untuk jangka 1 bulan, 64% untuk jangka 3 bulan, 65% untuk jangka 6 bulan, dan 66% untuk jangka 12 bulan. Sedangkan untuk produk Tabungan *mudārabah* Bank memberikan nisbah bagi hasil untuk Nasabah sebesar 41%. Dilihat dari aspek biaya, Nasabah akan lebih diuntungkan jika menggunakan produk Deposito *mudārabah*, karena Nasabah tidak akan mengeluarkan biaya administrasi apapun, baik itu biaya untuk mengeluarkan Bilyet Deposito maupun biaya jika terjadi *penalty*, yaitu apabila Nasabah melakukan pencairan dana sebelum jatuh tempo.

Sedangkan untuk produk Tabungan *muḍārabah mutlaqah*, Nasabah harus mengeluarkan biaya pemeliharaan rekening, biaya untuk penggantian buku tabungan yang hilang dan atau rusak, biaya untuk penutupan rekening, biaya administrasi penggantian kartu ATM, dan biaya administrasi bulanan kartu ATM. Jika dilihat dari aspek promosi, Bank SUMUT KC Syariah melakukan promosi untuk kedua produk tersebut secara bersamaan, yaitu menjelang akhir tahun. Promosi untuk produk Tabungan *muḍārabah mutlaqah* lebih berhasil daripada Deposito *muḍārabah*.

Kata Kunci : Tingkat Kompetitif, Produk Penghimpunan Dana, Bank Sumut KC Syariah.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta petunjuk kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“TINGKAT KOMPETITIF PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH MUTLAQAH DAN DEPOSITO MUDHARABAH DI BANK SUMUT KC SYARIAH BRIGJEN KATAMSO”** tepat pada waktunya.

Shalawat serta salam penulis hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan yang telah memberikan petunjuk serta membawa manusia dari masa kebodohan hingga pada masa yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini. Semoga kita senantiasa mendapatkan syafaatnya di akhirat kelak.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini hingga selesai penulis banyak mendapat bimbingan, arahan, bantuan serta doa dari berbagai pihak. Penulis menyadari tanpa semua itu maka sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini hingga selesai. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu, khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syahrin Harahap, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
3. Ibu Tuti Anggraini, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
4. Ibu Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nasution, MA selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia memberikan waktu, bimbingan, arahan dan masukannya dalam menyelesaikan skripsi ini

5. Ibu Rahmi Syahriza, S. Th. I, MA selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan masukan serta bimbingannya kepada penulis
6. Bapak Aqwa Naser Daulay M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan masukan dan arahan yang sangat membangun baik dalam hal perkuliahan maupun penyelesaian skripsi ini
7. Seluruh Bapak/Ibu dosen maupun staff/karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
8. Terkhusus kepada keluarga saya tercinta yaitu orang tua saya Bapak Muhammad Ridwan dan Almh. Ibunda Masniari serta Kakak saya Rahma Dana, Rahma Dina, Rima. Abang saya Akbar Prima, Hafis Zul Firdaus, Kakak Ipar Rina Wati Sitepu, Minda Yani Br Kaban yang telah memberikan kasih sayang, dukungan baik materi maupun non materi, doa dan semangat yang tiada henti kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini tepat waktu
9. Seluruh saudara saya yaitu Bunde saya Nurseha dan Ramlah, Bapak saya Ramidi, Uwak saya Bibah, serta semua sepupu-sepupu saya yang telah memberikan dukungan semangat dan doa kepada penulis
10. Keluarga besar Perbankan Syariah G stambuk 2016 yang senantiasa memberikan motivasi, dukungan, semangat, kekeluargaan dan pengalaman selama masa perkuliahan, semoga kita semua sukses selalu
11. Sahabat-sahabat saya tercinta, Karina Lubis, Utari Junisa, Deby Cintya Harahap dan Siti Aisyah Hafni yang selalu memberikan waktu, ide, semangat, dukungan yang luar biasa dan selalu menemani penulis mencari referensi bahan bacaan sehingga mempermudah dalam menyelesaikan skripsi ini
12. Sahabat-Sahabat SMA saya yaitu Sonya Cintya Yolanda, Lilis Agustin, Khairima Faturrahmi, Febbry Cintya Manalu, Juliza Marantika, Luthfi Faturrahman, Muammad Risky dan Aditya Prenanda yang membantu memberikan dukungan moril semangat agar penulis dapat mengerjakan skripsi ini

13. Dan terakhir, terima kasih untuk NCT 2020 yang melalui lagu dan kontennya dapat menghibur saya ketika *merecash* kembali semangat saya untuk melanjutkan penulisan skripsi ini..

Penulis menyadari sepenuhnya dalam penulisan, penyusunan maupun penyajian skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis akan menerima semua saran dan kritikan yang membangun dari semua pihak.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Medan, 18 Januari 2021

Penulis



LISA RADIANI

NIM 0503161093

DAFTAR ISI

PERNYATAAN	i
PERSETUJUAN	ii
PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Batasan Istilah	10
BAB II KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN	
A. Kajian Teori	13
1. Tingkat Kompetitif	13
a. Pengertian Tingkat Kompetitif	13
b. Aspek Penilaian Tingkat Kompetitif	14
2. Akad <i>Muḍārabah</i>	17
a. Pengertian <i>Muḍārabah</i>	17
b. Dasar Hukum <i>Muḍārabah</i>	19
c. Jenis-Jenis <i>Muḍārabah</i>	21
d. Syarat Sah <i>Muḍārabah</i>	24
e. Rukun <i>Muḍārabah</i>	26
f. Berakhirnya <i>Muḍārabah</i>	27
g. Praktek <i>Muḍārabah</i> dalam Perbankan	27
B. Penelitian Terdahulu	33

C. Kerangka Teori	39
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	41
B. Lokasi Penelitian	42
C. Subjek dan Objek Penelitian	42
D. Jenis dan Sumber Data	43
E. Teknik Pengumpulan Data	44
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data	45
BAB IV TEMUAN PENELITIAN	
A. Deskripsi Data Penelitian	47
B. Tingkat Kompetitif Produk Tabungan <i>Muḍārabah Mutlaqah</i> dengan <i>Deposito Muḍārabah</i>	69
C. Pembahasan Hasil Penelitian	75
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	82

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Market Share Perbankan Syariah di Indonesia	3
Tabel 1.2 Jumlah Dana DPK BANK SUMUT KC SYARIAH BRIGJEN KATAMSO Periode 2015-2019	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3.1 Data Informan	42
Tabel 4.1 Nisbah Bagi Hasil Deposito <i>Muḍārabah</i>	70
Tabel 4.2 Daftar Paket Promo Program <i>Marhamah</i> Berkah	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Teori	39
Gambar IV.1 Struktur Organisasi Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso	49

LAMPIRAN

Lampiran

1. Daftar Wawancara
2. Gambar Pendukung
 - a. Daftar Nisbah Bagi Hasil Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan
 - b. Daftar Program *Cash Reward Marhamah Berkah*
 - c. Wawancara dengan Costumer Service
 - d. Wawancara dengan Pimpinan Seksi Pelayanan Nasabah
 - e. Produk Tabungan *Muḍārabah Mutlaqah*
 - f. Slip Penarikan Tabungan *Muḍārabah Mutlaqah*
 - g. Slip Setoran Tabungan *Muḍārabah Mutlaqah*
 - h. Slip Setoran Deposito *Muḍārabah*
 - i. Formulir Permohonan Pengiriman Uang
 - j. Layanan Nasabah Prioritas
 - k. Layout Gedung Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan
 - l. Ruangan Teller
 - m. Ruang Tunggu Nasabah
 - n. Lokasi Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan yang Strategis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perubahan pokok yang dapat dilihat dalam kebangkitan transformasi Islam dari suatu perekonomian modern adalah pergantian pranata bunga dengan bagi hasil, dalam upaya untuk menaati ajaran Al-Qur'an : "... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...)¹. Islam memandang bunga sebagai sesuatu yang paling menindas terhadap kemanusiaan dan kemudian menghapuskannya dalam segala bentuknya hingga ke akarnya.² Pergantian pranata bunga yang tidak adil dan bersifat pemerasan dengan sistem bagi hasil yang bersifat adil dan gotong royong adalah untuk menghindarkan seseorang dari kesulitan sosial dan ekonomi, juga dari beban moral dan spiritual. Untuk itu muncullah sistem perbankan syariah yang berarti segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.³

Bank Syariah sendiri adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bank dengan tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan al-Quran dan hadits.⁴ Bank yang beroperasi sesuai prinsip-prinsip syariah islam maksudnya adalah bank

¹ Muhammad Nejatullah Sidiqi, *Bank Islam*, (Bandung: Pustaka, 1984) h. 132.

² Muhammad Yafiz, et al, *Pengantar Ilmu Ekonomi Islam*, (Medan: FEBI UINSU Press, 2016) h. 7

³ Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, https://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/UU_21_08_Syariah.pdf. Diunduh pada 29 Juni 2020

⁴ Edy Wibowo, et al. *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, (Bogor: Ghalia Indonesia , 2005) h. 33.

yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara islam. Dalam tata cara bermuamalah itu di jauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan atau praktik-praktik usaha yang dilakukan di zaman Rasulullah atau bentuk-bentuk usaha yang telah ada sebelumnya tetapi tidak dilarang oleh Al-Qur'an dan hadist.⁵

Inisiatif pendirian bank syariah di Indonesia dimulai pada tahun 1980 melalui diskusi-diskusi bertemakan bank Islam sebagai pilar ekonomi Islam. Sebagai uji coba, gagasan perbankan Islam dipraktekkan dalam skala yang relatif terbatas di antaranya di Bandung (*Bait At-Tamwil Salman ITB*) dan di Jakarta (Koperasi *Ridho Gusti*). Tahun 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) membentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia. Pada tanggal 18 – 20 Agustus 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut kemudian dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI di Jakarta 22-25 Agustus 1990, yang menghasilkan amanat bagi pembentukan kelompok kerja pendirian bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja dimaksud disebut Tim Perbankan MUI dengan diberi tugas untuk melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak yang terkait. Sebagai hasil kerja Tim Perbankan MUI tersebut adalah berdirilah bank syariah pertama di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI), yang sesuai akte pendiriannya, berdiri pada tanggal 1 Nopember 1991. Sejak tanggal 1 Mei 1992, BMI resmi beroperasi dengan modal awal sebesar Rp 106.126.382.000,-

⁵ *Ibid*

Pada awal masa operasinya, keberadaan bank syariah belumlah memperoleh perhatian yang optimal dalam tatanan sektor perbankan nasional. Landasan hukum operasi bank yang menggunakan sistem syariah, saat itu hanya diakomodir dalam salah satu ayat tentang "*bank dengan sistem bagi hasil*" pada UU No. 7 Tahun 1992; tanpa rincian landasan hukum syariah serta jenis-jenis usaha yang diperbolehkan. Pada tahun 1998, pemerintah dan Dewan Perwakilan Rakyat melakukan penyempurnaan UU No. 7/1992 tersebut menjadi UU No. 10 Tahun 1998, yang secara tegas menjelaskan bahwa terdapat dua sistem dalam perbankan di tanah air (*dual banking system*), yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah.⁶ Sejak diberlakukannya ketentuan *Dual Banking System* menunjukkan bahwa pergerakan perbankan syariah mengalami tren kenaikan positif, hal ini dapat dilihat berdasarkan data OJK mengenai statistik perkembangan market share perbankan syariah di Indonesia.⁷

Tabel 1.1

Perkembangan Market Share Perbankan Syariah di Indonesia

Tahun	2017	2018	2019	Maret 2020
Market Share	5,78%	5,96%	5,95%	5,99%

Sumber : OJK, Snapshot Perbankan Syariah Indonesia 2017-2020

Dilihat berdasarkan tabel perkembangan *market share* di Indonesia dari tahun 2017 menuju 2018 mengalami kenaikan pencapaian sebesar 0,18%. Sedangkan pada tahun 2020 bulan Maret *market share* perbankan syariah mengalami kenaikan sebesar 0,4%. Dilihat berdasarkan akumulasi secara *agregat* pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah masih relatif kecil jika dibandingkan dengan *market share* perbankan nasional

⁶<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Sejarah-Perbankan-Syariah.aspx>. Diunduh pada 29 Juni 2020

⁷ <https://www.ojk.go.id> Snapshot Perbankan Syariah Indonesia 2017-2020. Diunduh pada 8 September 2020

lainnya.⁸ Pertumbuhan dunia perbankan sangat bergantung pada peningkatan dari *market share* perbankan itu sendiri. Adapun yang menjadi kendala perkembangan perbankan syariah saat ini adalah masih banyak kalangan masyarakat di Indonesia yang belum mengetahui bagaimana konsep cara kerja produk bank syariah khususnya pada produk penghimpunan dana. Hal ini terlihat bahwa masih banyak dari masyarakat Indonesia yang hanya memahami kehalalan produk saja yang mengindikasikan untuk beralih ke perbankan syariah.

Menurut pandangan Agustianto, Ketua DPP Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI), *market share* bank syariah di Indonesia relatif masih kecil. Padahal jumlah umat Islam potensial untuk menjadi *customer* bank syariah lebih dari 100 juta orang. Dengan demikian, mayoritas umat Islam belum berhubungan dengan bank syariah. Salah satu faktor yang menyebabkan mengapa umat Islam belum berhubungan dengan bank syariah yaitu tingkat pemahaman dan pengetahuan umat tentang bank syariah masih sangat rendah.⁹ Dalam penelitian yang dilakukan oleh Maskur Rosyid dan Halimatu Saidiah juga menunjukkan bahwa saat ini sebagian besar masyarakat yang mengadopsi bank syariah masih dominan di pengaruhi oleh emosi keagamaan dan belum berdasarkan pada pemahaman rasional yang baik.¹⁰ Padahal dengan adanya pengetahuan akan suatu produk Bank Syariah akan keunggulan, kebaikan, kelebihan produk Bank Syariah akan menambah minat menabung nasabah maupun masyarakat yang bukan nasabah dalam berhubungan dengan Perbankan Syariah. Oleh karena itu, hal yang mendasar bagi bank tersebut terlebih

⁸ Syafii Antonio dan Hilman F. Nugraha “Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah bagi Masyarakat Miskin” dalam artikel di TSAQFAH Bandung, Mei 2013

⁹ Agustianto, “Strategi Jitu Meningkatkan Market Share Bank Syariah,” dalam *Artikel Perbankan Syariah*, (5 Maret 2011), h. 1.

¹⁰Maskur Rosyid dan Halimatu Saidiah,” *Pengetahuan Perbankan Syariah dan Pengaruhnya terhadap Minat Menabung Santri Dan Guru*” dalam *Jurnal Islaminomic, Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah (STES) Islamic Village*, vol. 7 no. 2, 2016, h. 39.

dahulu harus mampu memasarkan nama merek (*brand*) produk-produk pengumpulan dananya agar masyarakat bisa mengenalnya.¹¹

Salah satu bank konvensional yang membuka unit usaha syariah di Provinsi Sumatera Utara adalah Bank Sumut Syariah. Bank ini cukup dapat memberikan kepercayaan pada masyarakat dalam pelayanan maupun fasilitas. Hal ini dibuktikan dengan Bank Sumut Syariah yang meraih penghargaan *3rd The Best Costumore Choice Medan Region* pada Tahun 2013-2014. Sebagaimana aktifitas bank syariah lainnya, Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.¹² Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso menghimpun dana dari masyarakat dengan produk tabungan, deposito, dan giro. Untuk produk tabungan dan giro menggunakan dua akad yaitu akad *muḍārabah* dan akad *wadi'ah*. Sedangkan untuk deposito hanya menggunakan akad *muḍārabah*.¹³ Seperti yang telah diketahui bahwa dalam akad *muḍārabah* maka nasabah akan memperoleh nisbah bagi hasil dari bank. Dan dalam akad *wadi'ah* bank hanya akan memberikan bonus kepada nasabah, tetapi untuk akad *wadi'ah* Bank Sumut Syariah tidak memberikan bonus kepada nasabah.

¹¹ Setiadi, N. J. *Perilaku konsumen: Konsep dan implikasi untuk strategi dan penelitian pemasaran*, (Jakarta: Prenada Media, 2003), h.49.

¹² Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 3.

¹³ Irham Fahmi, *Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h.39.

Tabel 1.2
Jumlah Dana DPK BANK SUMUT KC SYARIAH BRIGJEN KATAMSO
Periode 2015-2019

Tahun	JUMLAH DANA				
	Giro Wadiah	Tabungan Wadiah	Giro Mudharabah	Tabungan Mudharabah	Deposito Mudharabah
2015	4.613.222.932	8.468.083.754	1.147.412.269	68.092.430.599	523.963.459.828
2016	12.032.368.314	9.218.654.967	744.979.028	80.272.413.452	596.781.959.828
2017	10.964.280.100	8.632.021.999	654.177.237	78.646.743.745	838.596.882.477
2018	16.134.640.053	8.642.504.589	47.464.768	87.355.933.615	828.941.054.642
2019	15.02.966.308	10.156.113.964	133.695.440.549	170.928.283.593	801.865.145.586

Sumber : Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah sumber dana pihak ketiga yang paling besar di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso adalah berasal dari tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*. Karena bagi hasil yang ditawarkan Bank SUMUT Syariah kepada nasabah untuk kedua produk tersebut cukup tinggi dan berkompetitif. Peningkatan jumlah sumber dana produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* tertinggi terjadi pada tahun 2018-2019 yaitu sebesar Rp. 83.572.349.978,- sedangkan pada produk deposito *muḍārabah* peningkatan jumlah dana tertinggi terjadi pada tahun 2016-2017, yaitu sebesar Rp.241.841.922.649,-.

Oleh karena itu untuk mempertahankan eksistensi dan memperluas pangsa pasar produk, maka Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso harus memastikan bahwa promosi yang telah dilakukan sudah berjalan dengan baik. Bank tersebut harus bisa terlebih dahulu memasarkan nama merk (*brand*) kedua produknya yaitu tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* agar masyarakat bisa mengenalnya dan mau menggunakan produk tersebut. Merk (*brand*) ini sendiri sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain atau kombinasi dari semuanya. Pertimbangan dalam pembuatan merk ini harus mudah diingat, terkesan hebat dan modern, memiliki arti (dalam arti positif) dan menarik

perhatian.¹⁴ Hal itu dapat dilakukan Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dengan cara melakukan segmentasi pasar ulang, memperbaharui pasar sasaran dan membentuk citra baru yang jelas berbeda dan lebih unggul dibanding dengan merek produk penghimpunan dana lainnya di dalam perbankan syariah.

Selain itu, Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso harus memberikan kemasan yang menarik untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*. Memberikan kemasan tidak kalah pentingnya dengan pemberian merk pada produk perbankan syariah. Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah. Pelayanan yang diberikan kepada nasabah harus pelayanan yang baik dan prima. Seorang bankir harus mampu memahami dan mengerti akan sifat-sifat setiap nasabahnya. Pelayanan yang baik juga dapat dilihat dari tersedianya sarana yang baik dan lengkap, tersedianya karyawan yang terampil, adanya komunikasi yang efektif, dan menjaga kerahasiaan nasabah sehingga mampu memberikan kepercayaan kepada nasabah. Namun kemasan bisa juga diartikan sebagai tampilan fisik buku tabungan, kartu ATM, cek, *bilyet giro* dan lain sebagainya.¹⁵

Setelah memberikan merk dan kemasan pada produk, Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso juga harus melakukan inovasi pada produk penghimpunan dananya, agar nasabah tetap tertarik dan memilih produk yang ditawarkan bank yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Inovasi produk sangat berperan penting dalam meningkatkan daya saing bank. Karena bank yang tidak mau melakukan inovasi produk akan mengalami ketertinggalan dan tidak memiliki daya saing. Melakukan inovasi bukanlah hal yang mudah dan sederhana. Inovasi produk juga harus disusun secara matang supaya sasaran yang diinginkan tercapai.

¹⁴Muhammad Isa, *Manajemen Pemasaran Bank (Revisi 1)*, Diktat (IAIN Padangsidempuan, 2014), h. 51.

¹⁵ *Ibid*, h. 23-51.

Salah satu cara melakukan inovasi supaya bank menjadi lembaga yang kompetitif adalah mengurangi berbagai macam biaya agar bagi hasil yang ditawarkan dan diberikan kepada nasabah semakin tinggi dan berdaya saing dibandingkan produk penghimpunan dana lainnya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Tingkat Kompetitif Produk Tabungan Muḍārabah Mutlaqah Dan Deposito Muḍārabah Studi Kasus Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, Medan”**.

B. Rumusan Masalah

Setiap produk di bank syariah pasti memiliki perbedaan agar dapat memaksimalkan keuntungan bagi bank tersebut maupun nasabah yang mempercayakan dananya di bank syariah. Sehingga rumusan masalah dalam penelitian ini :

1. Bagaimana tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso jika dilihat dari aspek bagi hasil?
2. Bagaimana tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso jika dilihat dari aspek biaya?
3. Bagaimana tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso jika dilihat dari aspek promosi?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam melakukan penelitian seorang penulis harus mempunyai tujuan penelitian yang dijadikan sebagai acuan untuk hasil yang akan dicapai. Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini:

- a. Untuk mengetahui tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dari aspek bagi hasil.
- b. Untuk mengetahui tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dari aspek biaya.
- c. Untuk mengetahui tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dari aspek promosi.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian yang akan dilakukan, adapun manfaat dari pembahasan skripsi ini adalah:

a. Kegunaan Peneliti

- 1) Sebagai sarana untuk memahami tingkat kompetitif produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.
- 2) Sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang produk penghimpunan dana di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.
- 3) Sebagai sarana untuk lebih memahami bagaimana mekanisme produk penghimpunan dana khususnya produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.

b. Kegunaan bagi Perusahaan

- 1) Sebagai bahan acuan bagi Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh dari analisa tingkat kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*.

- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dalam meningkatkan kualitas produk penghimpunan dana.

c. Kegunaan Akademik

- 1) Dengan adanya penelitian ini bisa menambah literatur di perpustakaan UINSU khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- 2) Bagi mahasiswa/i bisa menambah wawasan tentang produk penghimpunan dana khususnya produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.

D. Batasan Istilah

Untuk tidak menimbulkan adanya kesalahpahaman ataupun perbedaan pengertian, perlu ada penjelasan istilah yang digunakan dalam penelitian ini. Batasan istilah yang digunakan diambil dari beberapa pendapat para pakar dalam bidangnya. Namun sebagian ditentukan oleh peneliti dengan maksud untuk kepentingan penelitian ini. Beberapa batasan istilah yang perlu dijelaskan adalah sebagai berikut:

1. Tingkat kompetitif merupakan suatu hal yang berhubungan dengan sebuah persaingan. Dalam hal ini, penulis akan melihat tingkat persaingan antara dua produk penghimpunan dana yang menggunakan akad *muḍārabah* di Bank Sumut Syariah KC Brigjen Katamso, yaitu tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*.
2. Tabungan *muḍārabah mutlaqah*, adalah tabungan dimana nasabah sebagai pemilik dana (*Shabibul Maal*) dan bank sebagai pihak pengelola dana yang bebas menggunakan dana tanpa pembatasan dari pemilik dana untuk menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menguntungkan serta tidak

bertentangan dengan prinsip syariah. Atas keuntungan yang didapat dari penyaluran dana, bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.¹⁶

3. Deposito *mudārabah* merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perseorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo) dengan mendapatkan bagi hasil.¹⁷
4. Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba.¹⁸ Adapun menurut Muhammad, secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dan lain-lain. Dengan demikian, bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.¹⁹
5. Biaya merupakan pengeluaran uang yang digunakan untuk penambahan fasilitas produk. Semakin banyak fitur atau fasilitas yang digunakan nasabah atau konsumen maka akan semakin banyak pula biaya yang harus dikeluarkan. Jadi, biaya ini adalah bisa dikatakan jumlah keseluruhan nilai yang dipertukarkan nasabah untuk manfaat atas produk dan jasa.²⁰ Dalam perbankan biaya ini misalnya seperti biaya administrasi, biaya atm, dan sebagainya.
6. Promosi adalah merupakan kegiatan-kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan

¹⁶ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 326.

¹⁷ *Ibid*

¹⁸ Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h.105.

¹⁹ Muhammad dan Dwi Suwiknyo, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, (Yogyakarta: Trust Media, 2009), h. 10.

²⁰ M. Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005), h.161.

produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.²¹

Jadi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana tingkat persaingan antara dua produk penghimpunan dana yang ada di Bank Sumut Syariah KC Brigjen Katamso, yaitu produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* dilihat dari sisi aspek bagi hasil, aspek biaya dan aspek promosi. Sehingga mempermudah masyarakat ataupun calon nasabah untuk menginvestasikan dananya di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.

²¹ Gito Sudarmo, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: BPFE, 2000, cet.6), h.302.

BAB II

KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teori

1. Tingkat Kompetitif

a. Pengertian Tingkat Kompetitif

Menurut KBBI tingkat adalah pangkat, derajat, taraf, kelas.¹ Sedangkan kompetitif menurut KBBI adalah berhubungan dengan kompetisi (persaingan).² Jadi, tingkat kompetitif merupakan suatu hal yang berhubungan dengan sebuah persaingan. Dalam penelitian ini, penulis akan melihat tingkat persaingan tingkat persaingan produk penghimpunan dana dengan akad *muḍārabah mutlaqah* di Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso.

Untuk mempertahankan keberlangsungan suatu produk dengan pesaingnya, perusahaan harus menyusun strategi. Ada 3 komponen strategi yang dapat digunakan yaitu kompetensi yang berbeda, ruang lingkup dan distribusi sumber daya.³

- 1) Kompetensi yang berbeda adalah sesuatu yang dimiliki oleh produk dimana produk ini lebih unggul daripada produk lainnya. Misalnya dalam hal fitur atau layanan, bagi hasil, biaya dan lainnya.
- 2) Ruang lingkup adalah perusahaan harus memastikan terlebih dahulu aktifitas perusahaannya. Misalnya dalam bank, bank harus memastikan sasaran pemasaran produknya.

¹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2001), h. 1197.

² *Ibid*, h. 584.

³ Erni Tisnawati, Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta : Kencana, 2005), h. 133.

- 3) Distribusi sumber daya, maksudnya adalah setelah perusahaan mengetahui pasar sasarannya maka langkah selanjutnya adalah memilih pasar mana yang lebih aktif untuk dijadikan distribusi produk.

b. Aspek Penilaian Tingkat Kompetitif

Aspek penilaian tingkat kompetitif produk penghimpunan dana yang menggunakan akad *muḍārabah mutlaqah* melalui aspek bagi hasil, promosi, dan biaya.

1) Konsep Bagi Hasil

Konsep bagi hasil berbeda sekali dengan konsep bunga yang diterapkan pada bank konvensional. Dalam bank syariah, konsep bagi hasil, sebagai berikut :

- a) Bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang kepada pihak lain, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha.
- b) Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung resiko kerugian usaha sebatas proporsi pembiayaannya.
- c) Para mitra usaha bebas menentukan dengan persetujuan bersama, rasio keuntungan untuk masing-masing pihak, yang dapat berbeda dari rasio pembiayaan yang disertakan.
- d) Kerugian yang ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasi mereka.⁴

Perhitungan bagi hasil dalam perbankan syariah dapat mengikuti tata cara dan ketentuan, yaitu seperti berikut:⁵

- (1) Hitung Saldo Rata-Rata Harian (SRRH) sumber dana sesuai klasifikasi dana yang dimiliki, misalnya saldo rata-rata harian tabungan yang berakadkan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*.

⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), h.49.

⁵ Slamet Wiyono, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), h.59.

- (2) Hitung saldo rata-rata tertimbang sumber dana yang telah tersalurkan kedalam investasi dan produk-produk aset lainnya.
- (3) Hitung total pendapatan yang diterima oleh bank syariah dalam periode berjalan.
- (4) Bandingkan antara jumlah sumber dana dengan total dana yang telah disalurkan.
- (5) Alokasikan total pendapatan kepada masing-masing klasifikasi dana yang dimiliki sesuai dengan data saldo rata-rata tertimbang.
- (6) Perhatikan nisbah sesuai kesepakatan yang tercantum, dalam akad.
- (7) Distribusikan bagi hasil sesuai nisbah kepada pemilik dana sesuai dengan klasifikasi dana yang dimiliki.

2) Konsep Biaya

Biaya merupakan pengeluaran uang yang digunakan untuk penambahan fasilitas produk. Semakin banyak fitur atau fasilitas yang digunakan nasabah atau konsumen maka akan semakin banyak pula biaya yang harus dikeluarkan. Biaya tidak hanya dibebankan kepada nasabah tetapi biaya juga dibebankan kepada Bank, misalnya untuk mengembangkan produk, branding dan menambah fitur tentu memerlukan uang untuk biaya riset dan sebagainya. Disamping untuk mensukseskan program pemasaran, tak berlebihan bila kita mengatakan unsur harga ini menentukan hidup matinya perusahaan. Jadi, biaya ini adalah bisa dikatakan jumlah keseluruhan nilai yang dipertukarkan nasabah untuk manfaat atas produk dan jasa.⁶ Dalam perbankan biaya ini misalnya seperti biaya administrasi, biaya atm, dan sebagainya.

⁶ M. Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005), h.161.

3) Konsep Promosi

Promosi merupakan salah satu cara produsen memperkenalkan suatu produk kepada calon konsumen. Promosi ini menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk. Ada 4 macam sarana promosi yang digunakan yaitu periklanan, promosi penjualan, publisitas, dan penjualan pribadi.⁷

- 1) Periklanan, yaitu sarana promosi yang digunakan oleh bank/ lembaga keuangan guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.
- 2) Promosi penjualan, misalnya dengan memberikan kepada calon nasabah berupa tawaran perkenalan khusus, pemberian hadiah, dan lain sebagainya.
- 3) Publisitas, merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah dengan meningkatkan citra bank melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, serta kegiatan lainnya.
- 4) Penjualan pribadi, yaitu kegiatan promosi yang dilakukan oleh seluruh pegawai di perusahaan tersebut mulai dari *cleaning service*, satpam sampai pejabat perusahaan.

Begitu juga halnya dengan pemasaran produk-produk perbankan. Pemasaran tidak akan berhasil tanpa adanya promosi. Pemasaran dapat dideskripsikan sebagai suatu proses pendefinisian, pengantisipasi, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa.

Salah satu fungsi pokok pemasaran adalah perencanaan produk dan jasa, meliputi berbagai aktivitas seperti uji pemasaran, pemosisian produk dan merk, pemanfaatan garansi, pengemasan, penentuan pilihan produk, fitur produk, gaya produk dan kualitas produk, penghapusan produk lama dan penyediaan layanan konsumen.

⁷ Muhammad Isa, *Manajemen Pemasaran Bank (Revisi 1)*, h. 71.

2. Akad *Muḍārabah*

a. Pengertian *Muḍārabah*

Muḍārabah diambil dari lafal “*ad-darb fi al-ard*” yaitu perjalanan untuk berdagang.⁸ Ulama Hijaz menamakan *muḍārabah* sebagai *qiradh*. Menurut Jumhur Ulama, *muḍārabah* merupakan bagian dari *musyarakah*.⁹ Secara umum *muḍārabah* diketahui sebagai akad kerjasama dalam suatu usaha antar dua pihak, dimana pihak pertama (*malik, shahib al-mal*, LKS) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (*‘amil, mudarib, nasabah*) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.¹⁰ Terdapat dua jenis penghimpunan dana ketika diterapkannya dalam produk berakad *muḍārabah* yaitu dapat berupa tabungan dan deposito sehingga bernama tabungan *muḍārabah* dan deposito *muḍārabah*. Berdasarkan prinsip ini, tidak ada pembatasan bagi pihak bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.¹¹

Muḍārabah dalam jenis tabungan juga dapat dipahami sebagai transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudarib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.¹² Sedangkan pengertian *muḍārabah* menurut Latifa M. Algaoud dan Mervyn K. Lewis didefinisikan sebagai sebuah perjanjian diantara paling sedikit dua pihak, dimana satu pihak, pemilik modal (*shahib al-mal atau rabb al mal*)

⁸ Sayyid sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bandung : Al-Maarif, 1987), h. 297.

⁹ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dari Beberapa Segi Hukum*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2009), h. 69.

¹⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 07/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 29 Dzulhijjah 1420 H/4 April 2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)* <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/07-Mudharabah.pdf>. Diunduh pada 29 Juli 2020.

¹¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Depok : Kencana, 2009), h.71

¹² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2017), h. 36.

mempercayakan sejumlah dana kepada pihak lain, yaitu pengusaha (*mudharib*) untuk menjalankan suatu aktivitas suatu usaha.¹³

Praktik yang berkembang secara praktis, *muḍārabah* adalah akad kerja sama antara dua pihak, pihak pertama sebagai pemilik saham menyediakan seluruh sahamnya, sedangkan pihak kedua sebagai pengelola. Keuntungan usaha bersama dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedang apabila rugi ditanggung oleh pemilik saham selama kerugian tersebut bukan sebagai akibat dari kelalaian pihak pengelola saham. Apabila kerugian tersebut diakibatkan karena kelalaian dan kecurangan pengelola saham, maka pengelola saham harus bertanggung jawab atas kerugiannya.¹⁴

Dalam mengaplikasi prinsip akad *muḍārabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dalam hal ini bank syariah yang berkapasitas sebagai pengelola mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Dana dapat digunakan bank untuk melakukan *muḍārabah* atau *ijarah*, ataupun dapat pula digunakan bank untuk melakukan *mudharabah* kedua. Hasil usaha ini akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank melakukan *muḍārabah* yang kedua dengan pihak defisit, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi.¹⁵

¹³ Latifa M. Algaoud dan Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah; Prinsip, Praktik, dan Prospek*, terj. Burhan Wirasubrata, (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2005), h. 66.

¹⁴ Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, h. 95.

¹⁵ Ibn Rusyd, *Bidayat al-Mujtahid wa Nihayat al-Muqtashid*, (Beirut : Dar al-Qalam, 1988), h. 190.

b. Dasar Hukum *Muḍārabah*

1) Al-Qur'an

Sesungguhnya landasan syariah *muḍārabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Landasan tersebut terdapat pada ayat Al-quran (Q.S. Al-nisa': 29 [4]) :

يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم ◌

ولا تقتلوا أنفسكم ◌ إن الله كان بكم رحيمًا ◌

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”¹⁶

Selain itu terdapat dalam Q.S Jumuah ayat 10 yang menyerukan umat untuk melakukan kegiatan produksi atau usaha yang lafaznya berbunyi :

فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله واذكروا الله كثيرا لعلكم

تفلحون ◌

Artinya : “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah.”¹⁷

¹⁶ *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir Ringkasan Hadis Bukhari Muslim*, (Bandung : Jabal, 2009), h. 83.

¹⁷ *Ibid.*, h. 553.

Berdasarkan Tafsir Ibnu Katsir, dalam Q.S Jumu'ah ayat 10 ini menjelaskan tentang, setelah mereka dilarang melakukan transaksi sesudah seruan yang memerintahkan mereka untuk berkumpul, kemudian diizinkanlah bagi mereka sesudah itu untuk bertebaran di muka bumi dalam rangka mencari karunia Allah. Seperti apa yang dilakukan oleh Irak Ibnu Malik r.a. apabila dia telah selesai dari salat Jumatnya, maka ia berdiri di pintu masjid, lalu berdoa : Ya Allah, sesungguhnya aku menyukai seruanmu, dan aku telah kerjakan salat yang Engkau fardukan serta aku akan menebar sebagaimana yang telah Engkau perintahkan, maka berilah daku rezeki dari karunia-Mu, dan Engkau adalah sebaik-baik pemberi rezeki. Riwayat Imam Ibnu Abu Hatim.

Telah diriwayatkan pula dari sebagian ulama Salaf bahwa ia pernah mengatakan, "Barang siapa yang melakukan jual beli pada hari Jumat sesudah menunaikan salat Jumat, maka Allah Swt. akan memberkahi jual belinya sebanyak tujuh puluh kali, karena ada firman Allah Swt. yang mengatakan: "Apabila telah ditunaikan salat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah' (Al-Jumu'ah: 10) Adapun firman Allah Swt. : dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung. (Al-Jumu'ah: 10) Yakni di saat kamu melakukan transaksi jual beli dan saat menerima dan memberi, banyak-banyaklah kamu mengingat Allah, dan janganlah kamu disibukkan oleh urusan duniamu hingga kamu melupakan hal yang bermanfaat bagimu di negeri akhirat nanti. Karena itulah maka disebutkan dalam sebuah hadis: Barang siapa yang memasuki sebuah pasar, lalu mengucapkan, "Tidak ada Tuhan yang berhak disembah selain Allah semata, tiada sekutu bagi-Nya, milik-Nyalah semua Kerajaan dan segala puji, dan Dia Mahakuasa atas segala sesuatu, " maka Allah akan mencatat baginya satu juta kebaikan dan menghapuskan darinya sejuta keburukan (dosa). Mujahid mengatakan bahwa bukanlah seorang hamba termasuk orang-orang yang banyak mengingat Allah sebelum dia selalu

ingat kepada Allah, baik dalam keadaan berdiri, duduk, ataupun berbaring.¹⁸

2) Hadist

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيهن

البركة البيع إلى أجل والمقارضة وأخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع

Dari Shalih bin Shuaib r.a, dari ayahnya, berkata : bahwa Rasulullah saw bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (Mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no. 2280).¹⁹

c. Jenis-Jenis *Muḍārabah*

1) *Muḍārabah Mutlaqah*

Muḍārabah mutlaqah adalah akad di mana pengelola modal diberi keleluasan dalam mengelola dan menjalankan modal oleh pemilik modal. Pengelola modal memiliki kewenangan keleluasan menentukan jenis usaha, termasuk lokasi, dan tujuan usaha. Jenis *mudharabah* ini tidak ditentukan masa berlakunya di daerah mana usaha tersebut akan dilakukan, tidak ditentukan *line of trade*, *line of industry*, atau *line of service* yang akan dikerjakan. Akan tetapi, kebebasan ini bukan kebebasan yang tak terbatas. Modal yang ditanamkan tetap tidak boleh digunakan untuk membiayai proyek atau investasi yang dilarang oleh Islam seperti untuk keperluan spekulasi, perdagangan minuman keras, peternakan babi, ataupun berkaitan dengan riba dan lain sebagainya. Apabila ternyata pengelola modal melakukan kelalaian atau kecurangan, maka pengelola

¹⁸ Al-Imam Abul Fida Isma'il Ibnu Katsir ad-Dimasyqi, *Terjemah Tafsir Ibnu Katsir Juz 28*, Terj. Bahrun Abu Bakar, (Bandung: Sinar Baru al-Gensindo, 2002), h. 48.

¹⁹ Imam Ibnu Majah, *Buku Hadits Shahih Sunan Ibnu Majah*. Terj. Muhammad Nashiruddin Al-Albani (Bengkulu : Pustaka Azzam , 2013, jilid II), h. 218.

modal harus bertanggung jawab atas konsekuensi-konsekuensi yang ditimbulkan. Oleh karena itu, apabila terjadi kerugian atas usaha yang bukan karena kelalaian dan kecurangan pengelola modal maka kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal.²⁰

2) *Muḍārabah Muqayyadah*

Muḍārabah muqayyadah diartikan sebagai bentuk kerjasama antara pemilik saham dengan pekerja/pengusaha, bentuk usahanya ditentukan dan dibatasi oleh pemilik modal. Contohnya pemilik modal membatasi dengan usaha membuka rumah makan atau toserba di Surabaya dan sebagainya.²¹ Dalam *muḍārabah muqayyadah* ini terbagi menjadi dua bagian pula yaitu *muḍārabah muqayyadah on balance sheet* dan *muḍārabah muqayyadah off balance sheet*. Berikut penjelasannya :

a) *Muḍārabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Muḍārabah jenis ini adalah akad *muḍārabah* yang disertai dengan pembatasan penggunaan dana dari sahibul maal untuk investasi-investasi tertentu. *Muḍārabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Misalnya, disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu atau disyaratkan digunakan dengan akad tertentu atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

(1) Karakteristik jenis simpanan ini sebagai berikut :

- (a) Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.

²⁰ Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 157-158.

²¹ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok : Rajawali Pers, 2017), h.7.

- (b) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan didalam akad.
- (c) Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya.
- (d) Untuk deposito *muḍārabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada deposan.

b) Muḍārabah Muqayyadah off Balance Sheet

Dalam *muḍārabah muqayyadah off balance sheet*, bank bertindak sebagai arranger, yang mempertemukan nasabah pemilik modal dan nasabah yang akan menjadi mudharib atau pelaksana usahanya. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksana usahanya.

- (1) Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut:
 - (a) Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.
 - (b) Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.

- (c) Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak, sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

Dalam penggunaan akad *muḍārabah* bank dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana. Apabila bank bertindak sebagai pemilik dana, maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan *muḍārabah*. Dan apabila bank sebagai pengelola dana, maka dana yang diterima:

- a. Dalam *muḍārabah muqayyadah* disajikan dalam laporan perubahan investasi terikat dari nasabah; atau
- b. Dalam *muḍārabah mutlaqah* disajikan dalam neraca sebagai investasi tidak terikat.

d. Syarat Sah *Muḍārabah*

Syarat-syarat sah *muḍārabah* berkaitan dengan aqidani (dua orang yang berakad), modal dan laba.²²

1) Syarat *Aqidani*

Disyaratkan bagi orang yang akan melakukan akad, yakni pemilik modal dan pengusaha adalah ahli dalam mewakilkan atau menjadi wakil, sebab *mudharib* mengusahakan harta pemilik modal, yakni sebagai wakil. Namun demikian, tidak disyaratkan harus muslim. *Muḍārabah* dibolehkan orang *kafir dzimmi* atau orang kafir yang dilindungi di negara Islam.

Adapun ulama Malikiyah memakruhkan *muḍārabah* dengan kafir *dzimmi* jika mereka tidak melakukan riba dan melarangnya jika mereka melakukan riba.

²² Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2001), h. 228-229.

2) Syarat Modal

- a) Modal harus berupa uang, seperti dinar, dirham, atau sejenisnya, yakni segala sesuatu yang memungkinkan dalam perkongsian (*Asy-syirkah*).
- b) Modal harus diketahui dengan jelas dan memiliki ukuran.
- c) Modal harus ada, bukan berupa utang, tetapi tidak berarti harus ada di tempat akad. Juga dibolekan mengusahakan harta yang dititipkan kepada orang lain, seperti mengatakan, “Ambil harta saya di si Fulan kemudian jadikan modal usahakan! “
- d) Modal harus diberikan kepada pengusaha. Hal itu dimaksudkan agar pengusaha dapat mengusahakannya yakni menggunakan harta tersebut sebagai amanah.

3) Syarat Laba

- a) Laba Harus Memiliki Ukuran

Muḍārabah dimaksudkan untuk mendapatkan laba. Dengan demikian, jika laba tidak jelas, *muḍārabah* batal. Namun demikian, pengusaha dibolehkan menyerahkan laba sebesar Rp.5.000,00 misalnya untuk dibagi diantara keduanya, tanpa menyebutkan laba yang diterimanya.

Ulama Hanafiah berpendapat bahwa apabila pemilik modal mensyaratkan bahwa kerugian harus ditanggung oleh kedua orang yang berakad, maka akad rusak, tetapi *muḍārabahnya* tetap sah. Hal ini karena dalam *muḍārabah* kerugian harus ditanggung oleh pemilik modal. Sedangkan apabila pemilik modal mensyaratkan laba harus diberikan semua kepadanya, hal itu tidak dikatakan *muḍārabah* tetapi pedagang.

Sebaliknya, menurut ulama Hanafiah dan Hanabila jika pengusaha mensyaratkan laba harus diberikan kepadanya hal itu termasuk *qaradh*, tetapi menurut ulama Syafi'iyah termasuk

muḍārabah yang rusak. Pengusaha diberi upah sesuai usahanya, sebab *muḍārabah* mengharuskan adanya pembagian laba. Dengan demikian, jika laba disyaratkan harus dimiliki seseorang, akad menjadi rusak.

Sedangkan ulama Malikiyah membolehkan pengusaha mensyaratkan semua laba untuknya sebab termasuk *tabarru'* (derma).

b) Laba Harus Berapa Bagian yang Umum (*Masyhur*)

Pembagian laba harus sesuai dengan keadaan yang berlaku secara umum, seperti kesepakatan diantara orang yang melangsungkan akad bahwa setengah laba adalah untuk pemilik modal, sedangkan setengah lainnya lagi diberikan kepada pengusaha. Akan tetapi, tidak diperbolehkan menetapkan jumlah tertentu bagi satu pihak dan sisanya bagi pihak lain, seperti menetapkan laba 1.000 bagi pemilik modal dan menyerahkan sisanya bagi pengusaha.

e. Rukun *Muḍārabah*

Menurut Jumhur Ulama ada 3 rukun *mudharabah* yakni:

- 1) dua pihak yang berakad (pemilik modal dan pengelola dana)
- 2) materi yang diperjanjikan atau objek yang diaakadkan terdiri atas modal, kerja, keuntungan.
- 3) sigot, yakni serah (ijab) dan terima (kabal)²³

Sedangkan menurut Gemala Dewi dkk., mengemukakan rukun *mudharabah* ada 4 yakni pemodal dan pengelola, *sighat*, modal dan nisbah keuntungan.²⁴

²³ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fikihu Al-Islaamiyu wa Adillatuhui*, Juz IV, (Damaskus : Daar Al-Fikri, 1989), h. 839.

f. Berakhirnya *Muḍārabah*

Akad *muḍārabah* ini akan berakhir apabila:

- 1) Karena telah mencapai tujuan dari usaha sebagaimana yang dimaksud dalam perjanjian *muḍārabah* di awal, atau
- 2) Karena berakhirnya jangka waktu perjanjian *muḍārabah*, atau
- 3) Karena meninggalnya salah satu pihak yaitu, pihak *shahibul māl* (pemilik dana) atau *muḍārib* (pengelola dana), atau
- 4) Karena salah satu pihak memberitahukan kepada pihak lainnya mengenai maksudnya untuk mengakhiri perjanjian.²⁵

g. Praktek *Muḍārabah* Dalam Perbankan

Dalam dunia perbankan akad *muḍārabah* dapat diaplikasikan dalam 2 hal yaitu melalui dalam sisi menghimpun dana dan penyaluran dana. *Muḍārabah mutlaqah* bisa di aplikasikan dalam pendanaan sedangkan *muḍārabah muqayyadah* bisa di aplikasikan dalam pembiayaan. Dalam aktivitas perbankan akad *muḍārabah* yang digunakan dalam tabungan adalah *muḍārabah mutlaqah* sedangkan dalam investasi terikat digunakan akad *muḍārabah muqayyadah*.²⁶

Dalam hal penghimpunan dana bank syariah akan berperan sebagai pengelola dana (*mudharib*), mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai

²⁴ Gemala Dewi, *et al*, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Prenada Media Grup, 2006), h. 122-123.

²⁵Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, h. 322.

²⁶ Elli Elisa Febriani, “ *Strategi pemasaran produk tabungan wadiah yad dhamanah dengan mudharabah mutlaqah pada bank syariah mandiri kantor cabang kota Bengkulu*”, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri, 2017), h. 35.

macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *muḍārabah* dengan pihak lain. Disisi lain bank syariah juga berperan sebagai seorang wali amanah, yang berarti bank harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan. Dari hasil pengelolaan, bank syariah akan membagihasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Aplikasi *muḍārabah* dalam penyaluran dana adalah sebagai berikut:

1). Tabungan *Muḍārabah*

Tabungan adalah simpanan pihak ketiga yang dikeluarkan oleh bank yang penyetoran dan penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai ketentuan yang berlaku di masing-masing bank.²⁷ Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat antara bank dengan si penabung.²⁸ Misalnya dalam hal frekuensi penarikan, apakah dua kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat. Yang jelas haruslah sesuai dengan perjanjian sebelumnya antara bank dengan nasabah. Kemudian dalam hal sarana atau alat penarikan juga tergantung dengan perjanjian antara keduanya.

Tabungan *muḍārabah*, yaitu simpanan pihak ketiga di bank syariah berdasarkan akad *muḍārabah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau beberapa kali sesuai dengan perjanjian.²⁹ Tabungan *muḍārabah* merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad *muḍārabah mutlaqah*. Bank syariah bertindak sebagai *muḍārib* dan nasabah sebagai *shahibul māl*. Nasabah menyerahkan

²⁷ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Total Media, 2009), h. 246.

²⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h.64.

²⁹Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, h. 328

pengelolaan dana tabungan *muḍārabah* secara mutlak kepada *muḍārib* (bank syariah), tidak ada batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah Islam. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa tabungan *muḍārabah* adalah produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad *muḍārabah muthlaqah* yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati.

Dasar hukum Tabungan *mudārabah* dijelaskan dalam Fatwa DSN-MUI No.02/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan:³⁰

- a). Tabungan ada dua jenis yaitu tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga dan tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *muḍārabah* dan *wadi'ah*.
- b). Ketentuan umum tabungan berdasarkan *Mudārabah*:
 - (1). Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul *māl* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *muḍārib* atau pengelola dana.
 - (2). Dalam kapasitasnya sebagai *muḍārib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *muḍārabah* dengan pihak lain.
 - (3). Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
 - (4). Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
 - (5). Bank sebagai *muḍārib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.

³⁰ Fatwa DSN-MUI No.2/DSN-MUI/IV/2000, Tentang Tabungan *Mudārabah*

(6).Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

Berdasarkan dasar hukum diatas, maka untuk tabungan *muḍārabah* Bank syariah akan membayar bagi hasil kepada nasabah setiap akhir bulan, sebesar sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukaan rekening tabungan *muḍārabah*. Bagi hasil yang akan diterima nasabah akan selalu berubah pada akhir bulan. Perubahan bagi hasil ini disebabkan karena adanya fluktuasi pendapatan bank syariah dan fluktuasi dana tabungan nasabah.

2). Deposito *Muḍārabah*

Deposito adalah bentuk simpanan nasabah yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu dan bagi hasilnya lebih tinggi dari daripada tabungan.³¹ Nasabah membuka deposito dengan jumlah minimal tertentu dengan jangka waktu yang telah disepakati, sehingga nasabah tidak dapat mencairkan dananya sebelum jatuh tempo yang telah disepakati, akan tetapi bagi hasil yang ditawarkan jauh lebih tinggi daripada tabungan biasa maupun tabungan berencana. Produk penghimpunan dana ini biasanya dipilih oleh nasabah yang memiliki kelebihan dana sehingga selain bertujuan untuk menyimpan dananya, bertujuan pula untuk salah satu sarana berinvestasi.

Deposito *muḍārabah* merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perseorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo) dengan mendapatkan bagi hasil.³² Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa deposito *muḍārabah* merupakan simpanan pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan setelah jatuh tempo dengan mendapatkan bagi hasil yang telah disepakati di muka.

³¹ Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 35.

³² *Ibid.*

Dasar hukum deposito *muḍārabah* dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI No.03/DSN-MUI/VI/2000 menetapkan:³³

- a). Deposito ada dua jenis yaitu deposito yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu Deposito yang berdasarkan perhitungan bunga dan Deposito yang dibenarkan yaitu Deposito yang berdasarkan prinsip *muḍārabah*.
- b). Ketentuan umum Deposito berdasarkan *Muḍārabah*:
 - (1). Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul māl* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *muḍārib* atau pengelola dana.
 - (2). Dalam kapasitasnya sebagai *muḍārib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *muḍārabah* dengan pihak lain.
 - (3). Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
 - (4). Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
 - (5). Bank sebagai *muḍārib* menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
 - (6). Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

Berdasarkan dasar hukum diatas, maka deposito *muḍārabah* pada saat penarikannya akan mendapat balas jasa yaitu berupa nisbah bagi hail yang diberikan oleh bank untuk deposito lebih tinggi dibanding tabungan *muḍārabah*. Jangka waktu deposito berjangka ini bervariasi antara lain deposito jangka waktu 1 bulan, deposito jangka waktu 3 bulan, deposito

³³ Fatwa DSN-MUI No.3 /DSN-MUI/VI/2000, Tentang Deposito *Muḍārabah*

jangka waktu 6 bulan, deposito jangka waktu 12 bulan, dan deposito jangka waktu 24 bulan. Perbedaan jangka waktu deposito berjangka tersebut merupakan perbedaan masa penyimpanan, juga akan menimbulkan perbedaan balas jasa berupa besarnya persentase nisbah bagi hasil. Pada umumnya, semakin lama jangka waktu deposito berjangka akan semakin tinggi persentase nisbah bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah.

Bukti kepemilikan deposito yang diberikan oleh bank kepada pemegang rekening deposito berjangka yang diberikan oleh bank kepada pemegang rekening deposito berjangka berupa bilyet deposito. Pihak yang dapat mencairkan deposito berjangka hanya pihak yang namanya tercantum di dalam bilyet deposito berjangka. Deposito berjangka tidak dapat dipindahtangankan atau diperjualbelikan. Pada saat pembukaan deposito berjangka, dalam formulir isian nasabah diberi pilihan, yaitu:

- (a) ARO (*Automated Roll Over*), artinya deposito berjangka tersebut apabila telah jatuh tempo tetapi belum dicairkan oleh deposan dapat diperpanjang secara otomatis oleh bank tanpa harus melakukan konfirmasi kepada pemegang deposito berjangka.
- (b) Non ARO, artinya deposito berjangka yang tidak dapat diperpanjang secara otomatis, sehingga harus dicairkan pada saat jatuh tempo.³⁴

Pembayaran bagi hasil deposito berjangka dilakukan pada tanggal valuta, yaitu tanggal pada saat deposito berjangka dibuka. Pembayaran bagi hasil deposito dapat dilakukan secara tunai, dipindahbukukan ke rekening lain yang dimiliki oleh nasabah seperti giro atau tabungan, atau langsung.

Angka *nisbah* bagi hasil merupakan angka negosiasi antara *shahibul maal* dan *mudharib* dengan mempertimbangkan potensi dari

³⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 87-88.

proyek yang akan di biayai. Ada pun faktor-faktor yang menentukan nisbah adalah :

- a. Resiko (*ghurmi*)
- b. Nilai tambah dari kerja dan usaha tersebut.
- c. Tanggungan (*daman*).

Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggungjawab atas kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaian. Namun, apabila yang terjadi adalah akibat kelalaian bank, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi. Dalam mengelola harta mudharabah bank menutup biaya operasional tabungan dengan *nisbah* keuntungan yang menjadi haknya. Disamping itu bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, Pph bagi hasil tabungan mudharabah dilakukan berdasarkan saldo rata-rata harian yang dihitung ditiap akhir bulan dan buku awal bulan berikutnya.³⁵

B. Penelitian Terdahulu

Peneliti mempersiapkan referensi yang berupa penelitian terdahulu yang relevan untuk menunjang penelitian ini dalam bentuk jurnal diantaranya Driya Primasth³⁶, Muhadjir Suni³⁷, Dira Nurzaiyani dan Nurma Sari³⁸, Ira Dianti³⁹.

³⁵ Zulkifli Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2007), h. 58.

³⁶ Driya Primasth. “*Studi Komparasi Kualitas Tabungan Akad Wadi’ah Yad Damanah dan Muḍārabah Mutlaqah di BRI Syariah dan BNI Syariah* “, Dalam Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Februari 2015.

³⁷ Muhadjir Suni. “*Analisis perhitungan Bagi Hasil Mudharabah Tabungan Pada (Studi Kasus) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Harta Insan Karimah (HIK) Makassar*”, Dalam Jurnal Pendidikan PEPATUDZU, Vol.14 No.2, November 2018.

³⁸ Dira Nurzaiyani dan Nurma Sari. “*Implementasi Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam Banda Aceh*”. Dalam Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam Universitas Syiah Kuala, Vol.1 No.2, November 2019.

³⁹Ira Dianti. “*Analisis Akad Wadiah Dan Akad Mudharabah Pada Tabungan iB Hasanah Pada BNI Syariah Mataram*”. Dalam Jurnal DBM, Vol.1 No.2, November 2019.

Adapun penelitian dalam bentuk skripsi diantaranya Rananda Septanta⁴⁰, Suhaeti⁴¹, Ellis Hermawati⁴², Honajah⁴³, Lisa Anggi Nauli Siregar⁴⁴, Rahmah Leny⁴⁵.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Rananda Septanta (2011)	Tingkat Kompetitif antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah dengan Tabungan Mudharabah Mutlaqah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang	Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif analitis dengan teknik pengumpulan data menggunakan penelitian	Menunjukkan bahwa produk tabungan wadiah yad dhamanah lebih banyak diminati nasabah daripada tabungan yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah dikarenakan didalam faktor-faktor dalam tabungan wadiah yad	Lokasi penelitian dan produk bank yang akan diteliti penulis berbeda dengan penelitian ini.	Sama-sama ingin mengetahui tingkat kompetitif produk penghimpunan dana.

⁴⁰ Rananda Septanta, 2011. *“Tingkat Kompetitif antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah dengan Tabungan Mudharabah Mutlaqah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni”*. Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

⁴¹ Suhaeti, 2011. *“Keunggulan Kompetitif Produk Tabungan Haji Bank Syariah (Bank Muamalat Indonesia, BSM, Bank DKI Syariah)”*. Skripsi, Prodi Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

⁴² Ellis Hermawati, 2016. *“Tingkat Kompetitif antara Produk Wad’ah Yad Dhamanah dengan Mudharabah Mutlaqah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang 16 ILIR Palembang Periode 2010-2013”*. Skripsi, UIN Raden Fatah Palembang.

⁴³ Honajah, 2016. *“Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadi’ah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mutlaqah Di Bank Syariah (Studi Kasus KCP Bank Sumut Syariah H.M Joni Medan)”*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.

⁴⁴ Lisa Anggi Nauli Siregar, 2016. *“Tingkat Kompetitif Produk Tabungan Mudharabah Mutlaqah Dengan Deposito Mudharabah Di Bank Sumut KCP Syariah RantauPrapat”*. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padang Sidempuan.

⁴⁵ Rahmah Leny, 2019. *“Tingkat Kompetitif Produk Tabungan BTN Batara iB Dengan Tabungan BTN Prima iB Pada Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Banjarmasin”*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Antasari.

		Harmoni	kepastakaan dan penelitian lapangan.	dhamanah tersebut tidak merugikan nasabah dalam hal materil.		
2.	Suhaeti (2011)	Keunggulan Kompetitif Produk Tabungan Haji Bank Syariah (Bank Muamalat Indonesia, BSM, Bank DKI Syariah)	Pendekatan penelitian yang dilakukan yakni studi kasus 3 bank syariah dengan teknik pengumpulan data menggunakan studi dokumentasi dan wawancara dan teknik analisa data.	Menjelaskan ciri-ciri keunikan yang ada pada produk tabungan haji yang dimiliki oleh masing-masing bank syariah.	Produk tabungan dan pilihan bank yang diteliti berbeda dari yang ingin diteliti oleh penulis.	Sama-sama ingin mengetahui keunggulan kompetitif dari suatu produk penghimpunan dana.
3.	Driya Primasth (2015)	Studi Komparasi Kualitas Tabungan Akad <i>Wadi'ah Yad Dhamanah</i> dan <i>Mudharabah Mutlaqah</i> di BRI Syariah dan BNI Syariah	Penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif . Data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan, observasi dan data sekunder lain yang mendukung.	Mendesripsikan produk tabungan di dua bank syariah berbeda yaitu BRISyariah dan BNI Syariah berdasarkan komparasi kualitas yang dilihat dari aspek return, biaya, resiko, promosi, serta fasilitas tabungan yang diberikan.	Ada perbedaan terhadap produk yang ingin diteliti penulis.	Sam-sama ingin mengetahui produk penghimpunan dana mana yang berkualitas dan berkompetitif untuk nasabah.
4.	Ellis Hermawati (2016)	Tingkat Kompetitif antara Produk Wad'ah Yad Dhamanah dengan Mudharabah Mutlaqah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang 16 ILIR Palembang Periode 2010-2013	Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif analitis serta tipe pendekatan berupa survey dan wawancara pada Bank Syariah Mandiri.	Menjelaskan kelemahan dan kelebihan masing' produk tabungan yang berakad wadia'ah yad dhamanah dan muddharabah mutlaqah serta faktor yang mempengaruhi dan produk yang lebih banyak diminati yaitu produk tabungan berakad wadi'ah yad dhamanah.	Lokasi penelitian dan produk bank yang akan diteliti penulis berbeda dengan penelitian ini.	Sama-sama ingin mengetahui tingkat kompetitif produk penghimpunan dana.

5.	Honajah (2016)	Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadi'ah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mutlaqah Di Bank Syariah (Studi Kasus KCP Bank Sumut Syariah H.M Joni Medan)	Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif serta menggunakan teknik Interiew/Wawancara serta Dokumentasi	Menjelaskan terkait kekurangan dan kelebihan masing-masing produk tabungan dan diketahui bahwa produk tabungan berakad wadi'ah yad dhamanah lebih banyak diminati daripada produk tabungan berakad mudharabah mutlaqah.	Fokus pembahasan lebih luas (semua produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah dan mudharabah mutlaqah) dibandingkan yang ingin diteliti oleh penulis.	. Sama-sama ingin mengetahui tingkat kompetitif produk penghimpunan dana.
6.	Lisa Anggi Nauli Siregar (2016)	Tingkat Kompetitif Produk Tabungan Mudharabah Mutlaqah Dengan Deposito Mudharabah Di Bank Sumut KCP Syariah RantauPrapat	Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nisbah bagi hasil untuk deposito mudharabah yang diberikan kepada nasabah beragam sesuai dengan jangka waktu yang dipilih nasabah. 63% untuk jangka waktu 1 bulan, 64% untuk jangka waktu 3 bulan, 65% untuk jangka waktu 6 bulan dan 66% untuk jangka waktu 12 bulan sedangkan pada produk tabungan mudharabah mutlaqah bank memberikan bagi hasil sebesar 46%.	Lokasi penelitian yang ingin diteliti peneliti berbeda dengan penelitian yang ingin diteliti penulis.	Sama-sama ingin mengetahui tingkat kompetitif produk penghimpunan dana yang menggunakan akad mudharabah

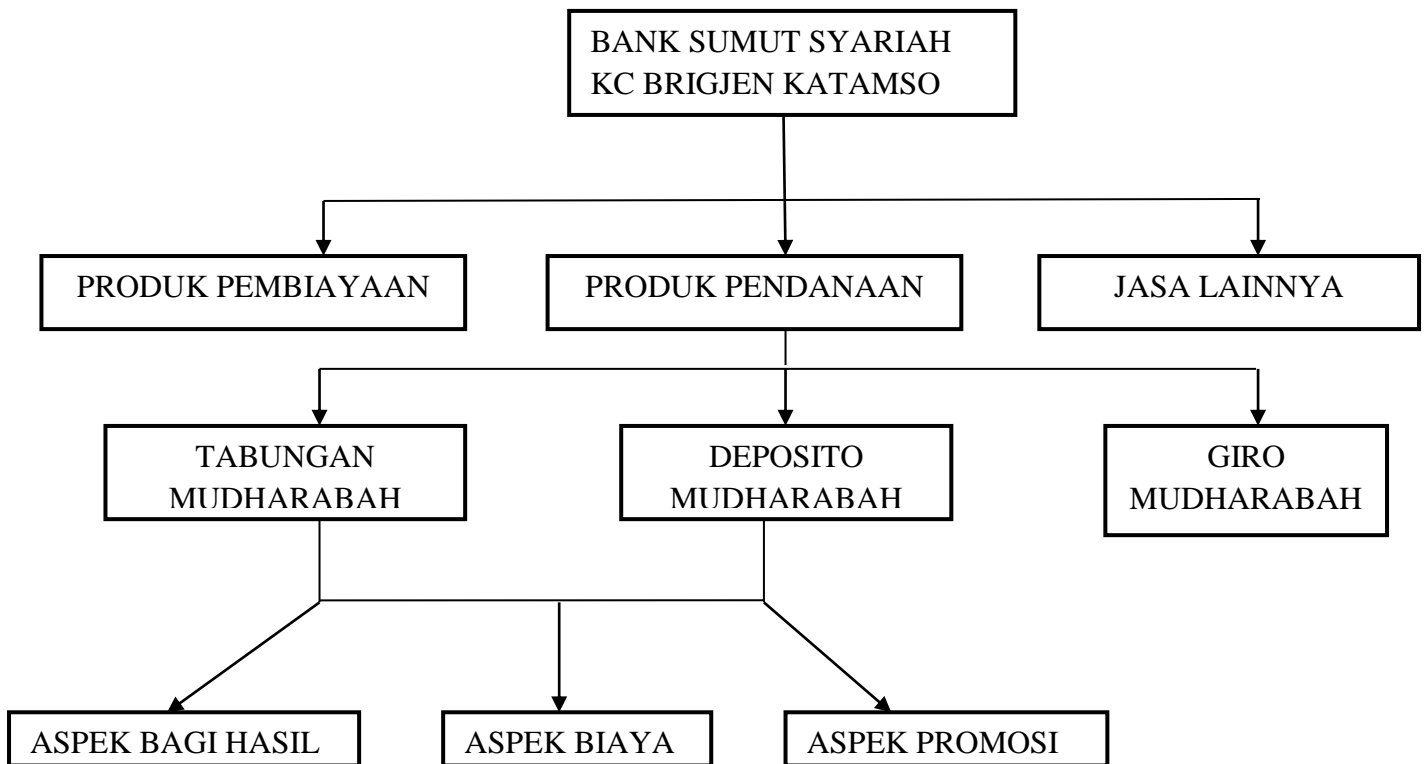
7.	Muhadjir Suni (2018)	Analisis perhitungan Bagi Hasil Mudharabah Tabungan Pada (Studi Kasus) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Harta Insan Karimah (HIK) Makassar.	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, dan dianalisis dengan analisis kualitatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa system transaksi tabungan mudharabah di BPRS HIK Makassar menggunakan akad mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah dengan system bagi hasil mengacu pada prinsip revenue sharing.	Penelitian ini hanya mengacu pada analisis berupa sistem bagi hasil yang ada di lokus penelitian, sementara penulis ingin mengetahui dari aspek biaya dan aspek promosi juga.	Penelitian ini sama-sama ingin mengulik tentang produk penghimpunan dana yang menggunakan ada mudharabah
8.	Dira Nurzaiyani dan Nurma Sari (2019)	Implementasi Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Bank Syariah Mandiri Kantot Cabang Pembantu Darussalam Aceh	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan deskriptif analisis	Hasil penelitian ini menunjukkan bawa tabungan di BSM menggunakan akad mudharabah mutlaqah dengan nisbah bagi hasil 15:58 (15 pihak nasabah, 85 pihak bank)	Penelitian ini hanya terkait tentang pengimplementasi akad mudharabah mutlaqah pada bank tersebut sementara penulis ingin mengulik	Sama-sama ingin meneliti produk yang menggunakan akad mudharabah pada penelitian.

					tentang produk penghimpunan dana yang lain juga.	
9.	Ira Dianti (2019)	Analisis Akad Wadiah Dan Akad Mudharabah Pada Tabungan iB Hasanah Pada BNI Syariah Mataram	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu menggunakan deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi langsung dan wawancara.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh penerapan akad wadiah dan akad mudharabah mempunyai perbandingan biaya-biaya, tabungan dengan akad wadiah lebih murah daripada tabungan akad mudharabah.	Fokus pembahasan penelitian ini mencakup akad wadiah dan mudharabah sementara penulis ingin meneliti terkait akad yang hanya menggunakan akad mudharabah mutlaqah saja.	Sama-sama ingin menganalisis tentang produk penghimpunan dana yang menggunakan akad mudharabah
10.	Rahmah Leny (2019)	Tingkat Kompetitif Produk Tabungan BTN Batara iB Dengan Tabungan BTN Prima iB Pada Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Banjarmasin	Jenis penelitian yang dilakukan ini adalah field research (penelitian lapangan) dengan sifat penelitian ialah penelitian kualitatif. Dengan sumber data berdasarkan	Menjelaskan bahwa akad yang digunakan wadi'ah yad dhamanah pada Tabungan BTN Batara iB. Sedangkan akad yang digunakan Mudharabah mutlaqah Tabungan Prima iB serta kekurangan dan kelebihan produk.	Produk tabungan, bank serta lokus yang diteliti berbeda dengan yang ingin diteliti oleh penulis.	Sama-sama meneliti tentang tingkat kompetitif produk penghimpunan dana.

			Responden dan Dokumentasi.			
--	--	--	----------------------------	--	--	--

C. Kerangka Teoritis

Untuk mendekati masalah yang akan dianalisis pada permasalahan penelitian, maka perlu dibuat kerangka teoritis sebagai dasar pemikiran penelitian ini. Kerangka yang dimaksud akan lebih mengarahkan penulis untuk menemukan data dan informasi dalam penelitian ini guna memecahkan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya.⁴⁶ Kerangka teoritis pada penelitian ini dapat dijelaskan pada bagan dibawah ini:



Gambar II.1
Kerangka Teori

⁴⁶ Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru, Karyawan dan Peneliti Pemula*, (Bandung : Alfabeta, 2009), h. 30.

Bank Sumut Syariah memiliki fungsi utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa lainnya. Terkait penghimpunan dana baik berupa tabungan, giro dan deposito, Bank Sumut Syariah memiliki dua akad yaitu akad *wadi'ah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*. Tingkat kompetitif merupakan sesuatu yang berhubungan dengan persaingan maupun perbandingan. Dalam hal ini, penulis akan melihat persaingan ataupun perbandingan antara dua produk penghimpunan dana di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamson yaitu produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*. Aspek penilaian tingkat kompetitif kedua produk ini akan dilihat dari aspek bagi hasil, aspek biaya, dan aspek promosi.

Aspek bagi hasil merupakan aspek yang paling dipertimbangkan oleh nasabah ketika ingin melakukan investasi. Penulis akan melihat persaingan nisbah bagi hasil yang diberikan oleh Bank kepada Nasabah Penabung *mudārabah* dan nisbah bagi hasil untuk Deposan *mudārabah*. Aspek biaya juga merupakan hal yang dipertimbangkan nasabah ketika akan melakukan penanaman modal di Bank. Biaya yang dimaksud disini adalah biaya administrasi, biaya ATM, biaya *penalty*, dan biaya lainnya. Bank harus memastikan bahwa biaya yang dibebankan Bank kepada Nasabah tidak mahal. Aspek promosi merupakan cara Bank untuk mensosialisasikan produknya kepada masyarakat. Dalam hal ini, penulis memfokuskan promosi yang dilakukan Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso untuk produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode deskriptif analitis. Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran secermat mungkin mengenai individu, keadaan, gejala, atau kelompok tertentu.¹ Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif ini digunakan karena metode ini dapat mempermudah dalam menggambarkan bagaimana tingkat kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dengan deposito *muḍārabah*. Sehingga mempermudah masyarakat ataupun calon nasabah untuk menginvestasikan dananya di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.

Menurut Moleong, penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.² Penelitian kualitatif umumnya bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif, dilakukan dalam situasi yang wajar (*natural setting*) dan data dikumpulkan umumnya bersifat kualitatif.³ Sedangkan metode deskriptif analitis adalah penelitian yang menggambarkan data-data informasi berdasarkan fakta yang diperoleh dilapangan.⁴

¹Gendro Wijono, *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS 17.0 & SmartLPS 2.0*, (Yogyakarta : STIM YKPN, 2011), h. 51.

²Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), h. 6.

³Azhari Akmal Tarigan, *et al* , *Buku Panduan Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU*, (Medan : Febi Press, 2015), h. 31.

⁴Danim Sudarwan, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013), h. 51.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso yang berlokasi di jalan Comp.Centrium No.4 Kel.20159, Jl.Brigjen Katamso, AUR, Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara, 2021.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, subjek penelitian sering juga disebut dengan istilah informan. Informan adalah sebutan bagi sampel dari penelitian kualitatif. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai nara sumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian.⁵ Dalam hal ini subjek penelitian dan informan dari skripsi ini adalah Pinsi Pelayanan Nasabah dan *customer service* Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.

Tabel 3.1

Data Informan

No.	Informan (Narasumber)	Jabatan	Jumlah
1.	Yusrinaldi	Pimpinan Seksi (Pinsi) Pelayanan Nasabah	1 Orang
2.	Yuna Teruna	Pimpinan Seksi (Pinsi) Operasional	1 Orang
3.	Alina Fujiati Hasibuan	Customer Service	2 Orang
4.	Rini Widya Ningsih		

Sumber : Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso

⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2010), h. 216.

2. Objek Penelitian

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, objek adalah hal, perkara, atau orang yang menjadi pokok pembicaraan. Dengan kata lain objek penelitian menurut Anto Dajan adalah pokok persoalan yang hendak diteliti untuk mendapatkan data secara lebih terarah.⁶ Dalam hal ini objek penelitian yang akan dibahas/diteliti oleh peneliti adalah tingkat kompetitif antara produk tabungan *mudârabah mutlaqah* dengan deposito *mudârabah* dilihat dari aspek bagi hasil, biaya dan promosi di Bank Sumut Syariah KC Brigjen Katamso, Medan.

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan skripsi ini, ada 2 macam jenis sumber data yang penulis gunakan yaitu;⁷

1. Data Primer

Merupakan data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara subjek penelitian yaitu berupa 2 praktisi Bank Sumut Syariah di lokasi penelitian, yaitu hasil pertanyaan yang berkaitan dengan masalah yang ingin diteliti penulis. Penulis secara langsung mengadakan wawancara. Penulis menggunakan teknik wawancara terstruktur yaitu wawancara dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang didapatkan dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku-buku, artikel, surat kabar, jurnal, internet, laporan keuangan 5 tahun terakhir produk penghimpunan dana Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, Medan serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan skripsi ini. serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan skripsi ini.

⁶Anto Dajan, *Pengantar Metode Statistik II*, (Jakarta : Penerbit LP3ES, 1986), h. 21.

⁷Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 84.

E. Teknik Pengumpulan Data

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

1. Observasi

Merupakan pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap fenomena yang diselidiki.⁸ Dalam metode ini pihak pengamat melakukan pengamatan dan pengukuran dengan teliti terhadap objek yang diamati, bagaimanakah keadaannya, kemudian dicatat secara cermat dan sistematis peristiwa-peristiwa yang diamati sehingga data yang diperoleh tidak luput dari pengamatan. Metode observasi ini pada dasarnya dapat dijalankan dengan dua cara, yaitu dengan partisipasi atau tanpa partisipasi⁹

2. Wawancara

Merupakan salah satu teknik pengumpulan data. Teknik ini paling luas digunakan untuk memperoleh informasi dari responden/informan (subjek yang akan dimintai informasinya).¹⁰ Wawancara (*interview*), proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.¹¹ Penulis melakukan *interview* kepada praktisi Bank Sumut Syariah KC Brigjen Katamso.

⁸ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Cet-XXI, (Yogyakarta: Andi Offset, 1992), h. 132.

⁹Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Praktik*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005), h. 134.

¹⁰Moh. Sidik Priadana dan Saludin Muis, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), h. 116.

¹¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2000), h. 83.

F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Teknik analisis data yaitu suatu kegiatan penyelidikan terhadap suatu peristiwa dengan berdasar pada data nyata agar dapat mengetahui keadaan yang sebenar-benarnya dalam rangka memecahkan permasalahan sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan yang valid dan ilmiah.¹² Teknik pengolahan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah:

- a. Editing**, yaitu mengecek dan mengoreksi data yang terkumpul dari hasil wawancara bahasa lisan untuk diolah dalam bentuk paparan bahasa tulisan serta mengoreksi kekurangannya.
- b. Deskripsi**, yaitu menguraikan data dan menyusun kembali data yang telah terhimpun dalam uraian yang sistematis.
- c. Interpretasi**, yaitu memberikan penafsiran atau pemahaman terhadap data yang telah dikumpulkan dalam rangka memperoleh kandungan makna yang telah disajikan.

2. Analisis data

Analisis data adalah upaya mencari dan menata data secara sistematis, catatan hasil wawancara, observasi, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman tentang permasalahan yang diteliti.¹³ Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang bersifat deskriptif, yaitu peneliti yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya dan sering disebut dengan peneliti non eksperimen. Maka proses analisis data kualitatif dalam bentuk deskriptif.

¹²Hamit Patlima, *Metode Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.68.

¹³Suharsimi Arikunto, *Manajemen Pengajaran Secara Manusiawi*, (Jakarta : Rineka Cipta, 1990), h. 21.

Analisa data dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:¹⁴

- a. Data *reduction*: mereduksi data berarti merangkum, meneliti hal-hal yang pokok, memfokuskan hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.
- b. Data *display*: setelah data direduksi, maka selanjutnya adalah data *display* atau penyajian data, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat.
- c. *Conclusion drawing/verification*: langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah menarik kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan berikutnya.

Dari pemaparan diatas maka dalam menganalisis data peneliti membuat rangkuman dari semua data yang diperoleh, kemudian menguraikannya dalam kalimat singkat dan bahasa yang mudah dipahami. Apabila peneliti menemukan perbedaan dari data kesimpulan yang telah dibuat maka peneliti akan melakukan verifikasi data sampai diperoleh kesimpulan akhir yang sebenarnya.

¹⁴Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h.70.

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN

A. Deskripsi Data Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Bank Sumut Syariah

Bank pembangunan Daerah Sumatera Utara didirikan pada tanggal 04 November 1961 dengan Akte Notaris Rusli No. 22 dalam bentuk Perseroan Terbatas. Berdasarkan UU No. 13/1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) sesuai perda Tk.I Sumatera utara No. 5/1965, dengan modal dan saham yang dimiliki PEMDA Tk.I dan PEMDA Tk. II Sumatera Utara. Dalam perkembangannya sesuai dengan kebutuhan maka pada tanggal 16 April 1999 bentuk hukum di ubah menjadi Perseroan Terbatas sesuai dengan Akte Pendirian Persero Terbatas No. 38/1999 Notaris Alina Hanum Nasution, SH yang telah mendapat pengesahan dari menteri kehakiman RI No. C-8224 HT.01.01/1999 dan telah diumumkan dalam berita Negara RI No. 54 Tanggal 06 Juli 1999. Dasar perubahan bentuk hukum sebelumnya telah diluahkan dalam Perda Tk.1 Sumatra Utara No. 2/1999. Sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan selanjutnya dengan Akte No.31, tanggal 31 Desember 1999.

Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan *stakeholder* Bank Sumut, khususnya direksi dan komisarisnya, yaitu sejak dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah. Pendiri Unit Usaha Syariah juga didasarkan pada khultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga itu haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dari hasil survey dilakukan pada 8 (delapan) kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan produk syariah. Atas dasar ini, dan komitmen Bank Sumut terhadap pengembangan layanan perbankan syariah maka pada tanggal 04 November 2004 Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) kantor Cabang Syariah yaitu Kantor Cabang Syariah Medan dan Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan.¹

b. Visi dan Misi Bank Sumut Syariah

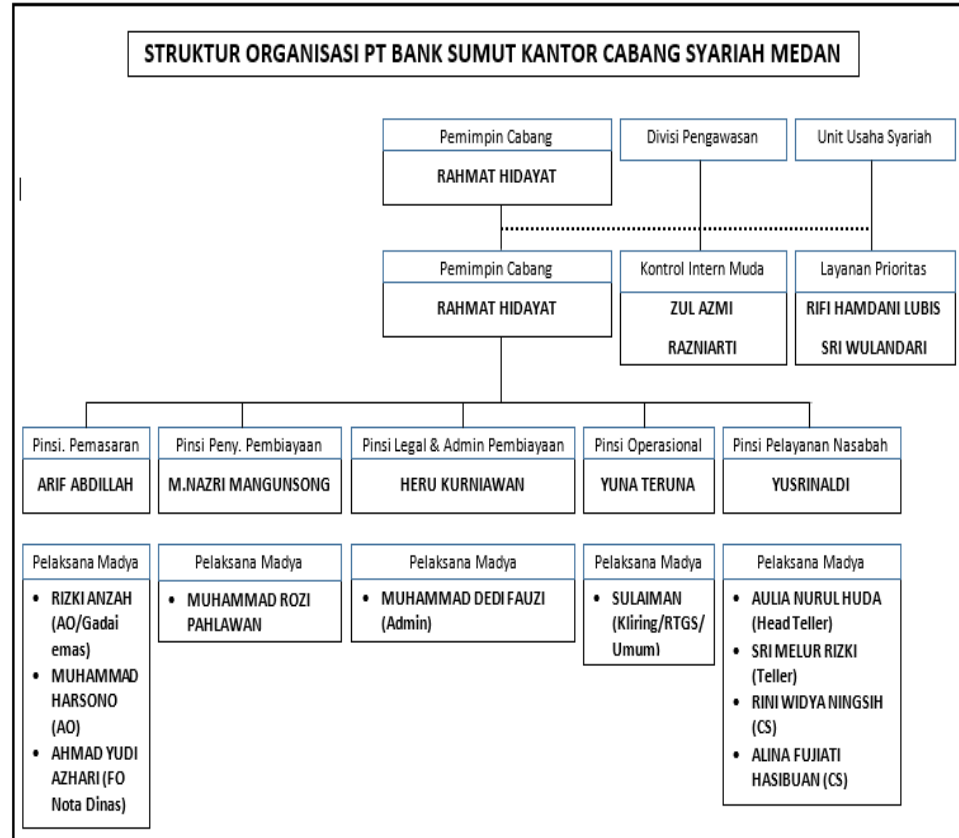
Adapun visi dan misi Bank Sumut Syariah sebagai berikut:

- 1) **Visi** : Meningkatkan Keunggulan Bank Sumut Dengan Memberikan Pelayanan Lebih Luas Berdasarkan Prinsip-Prinsip Syariah Sehingga Mendorong Partisipasi Masyarakat Secara Luas Dalam Pembangunan Daerah Guna Mewujudkan Masyarakat Yang Sejahtera.
- 2) **Misi** : Meningkatkan Posisi Bank Sumut Melalui Prinsip Layanan Perbankan Syariah Yag Aman, Adil Dan Saling Dapat Berperan Lebih Besar Sesuai Dengan Visi Dan Misinya, Lebih Menguntungkan Dikelola Secara Profesional.²

¹ Yuna Teruna, Pimpinan Seksi Operasional Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, tanggal 30 Desember 2020.

² *Ibid.*

c. Struktur Organisasi Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso



Gambar IV.1

Struktur Organisasi Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso

d. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab³

1) Pimpinan Cabang PT Bank Sumut KC Syariah Medan

Sebagai pimpinan memiliki tugas membawahi seluruh bagian yang ada dan bertanggung jawab atas segala kegiatan yang menyangkut perkembangan dan kelangsungan hidup bank nya serta yang terpenting adalah menetapkan sebagai kebijakan-kebijakan dan pengambilan keputusan-keputusan demi kemajuan Bank Sumut KC Syariah Medan.

³ Ibid.

Tanggung jawab pimpinan :

- a) Seluruh operasional kantor cabang syariah dan unit kantor dibawahnya kepala direksi.
- b) Kinerja kantor cabang syariah dengan mengacu pada rencana kerja anggaran tahunan dan standar rasio yang sehat.
- c) Pencapaian program kerja kantor capem syariah.
- d) Kelayakan dan kualitas pembiayaan yang diberikan.
- e) Pengeluaran biaya yang terjadi di kantor cabang syariah.
- f) Kebenaran dan ketetapan waktu laporan yang diterbitkan.
- g) Pemahaman dan kepatuhan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan standar operasional prosedur dilingkungan kantor capem syariah.
- h) Disiplin kerja pejabat dan pegawai dilingkungan kantor cabang syariah.
- i) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S.
- j) Kerahasiaan dan keselamatan dokumen, arsip serta seluruh kelayakan perusahaan yang berada dilingkungan kantor capem syariah.

2) Wakil Pimpinan Bank Sumut KC Syariah Medan

Tugas wakil pimpinan :

- a) Membantu pimpinan cabang syariah.
- b) Mengajukan rencana anggaran, investasi, investaris untuk seksi operasional yang akan dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
- c) Menyusun program kerja seksi operasional sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.
- d) Menindaklanjuti hasil temuan dan atau rekomendasi dari control inten atau satuan pemeriksaan internal kepada wakil pimpinan capem syariah.

- e) Melakukan proses tutup hari transaksi dan mencetak rekap lampiran serta mencocokkannya dengan neraca.
- f) Mengkoordinir pembuatan perhitungan ongkos yang masih harus dibayar pada akhir tahun.
- g) Mengatur pemakaian kendaraan dinas untuk keperluan kantor capem syariah.
- h) Mengatur penjilidan nota-nota dan dokumen serta menata usahakan penyimpanannya.
- i) Melakukan administrasi dan pendistribusian surat menyurat dan mengawas, memelihara serta mengatur ruang arsip kantor capem syariah.
- j) Menatausahakan surat edaran, surat induksi, surat keputusan, nota dinas direksi dan naskah tata dinas lainnya.
- k) Memonitor dan mengerjakan pengiriman surat melalui tromol pos maupun pengantar surat.
- l) Membuat laporan terkait operasional seksi operasional sesuai ketentuan yang berlaku.
- m) Melakukan evaluasi atas kinerja seksi operasional.
- n) Melakukan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktivitas seksi operasional.

Wakil Pimpinan Bertanggung Jawab atas :

- (1) Seluruh operasional seksi operasional wakil pimpinan capem syariah.
- (2) Kinerja seksi operasional dengan mengacu pada rencana kerja anggaran tahunan dan standar rasio yang sehat.
- (3) Pencapaian program kerja seksi operasional.
- (4) Disiplin kerja pejabat, staf dan pegawai dilingkungan seksi operasional.
- (5) Kebenaran dan ketepatan waktu laporan yang diterbitkan.

- (6) Penerapan tata kelola perusahaan dilingkungan seksi operasional.
- (7) Keberhasilan pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut dilingkungan seksi operasional.
- (8) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S.
- (9) Kerahasiaan dan keselamatan dokumen arsip serta seluruh kelayakan perusahaan yang berada dilingkungan seksi operasional.

3) Pimpinan Seksi Pemasaran

Tugas seksi pemasaran :

Membantu pimpinan cabang syariah dalam :

- a) Kegiatan pembiayaan produk penghimpun dana, pembiayaan dan jasa bank serta layanan syariah sesuai rencana kerja bank
- b) Melakukan analisa permohonan pembiayaan dan bank garansi.
- c) Mengawasi kepatuhan pegawai melaksanakan standar operasional prosedur dilingkungan seksi pemasaran.
- d) Mengawasi pelaksanaan tata kelola perusahaan (GCG) oleh pegawai dilingkungan seksi pemasaran.
- e) Penggunaan teknologi infomasi oleh pejabat dan pegawai dilingkungan seksi pemasaran.
- f) Mengawasi pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut oleh pegawai dilingkungan seksi pemasaran.
- g) Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris seksi pemasaran untuk dituangkan ke dalam rencana anggaran tahunan bank.
- h) Menyusun program kerja seksi pemasaran sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.

- i) Menindaklanjuti hasil temuan atau rekomendasi dari control internal satuan pemeriksaan internal serta melaporkan tindak lanjut temuan kepada pimpinan cabang syariah.
- j) Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat kelompok pemutus pembiayaan.
- k) Melakukan kunjungan ke lokasi usaha atau proyek yang telah dibiayai serta periodik dalam rangka pengawasan atas pembiayaan yang diberikan.
- l) Memberikan saran atau pertimbangan kepada pemimpin cabang syariah tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.
- m) Melakukan koordinasi kerja dengan unit kerja di kantor cabang syariah.
- n) Membuat laporan terkait operasional seksi pemasaran sesuai ketentuan yang berlaku.
- o) Melaksanakan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktifitas seksi pemasaran.

Tanggung jawab seksi pemasaran :

- (1) Pencapaian target penghimpun dana, pembiayaan, pembiayaan produk jasa bank dan pembiayaan syariah (*office channelling*).
- (2) Pencapaian program kerja seksi pemasaran.
- (3) Kelayakan dan kualitas pembiayaan yang diberikan.
- (4) Kebenaran dan ketetapan waktu laporan yang di terbitkan.
- (5) Pemahaman dan kepatuhan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan standar operasional prosedur dilingkungan pegawai seksi pemasaran.
- (6) Keberhasilan pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut dilingkungan pegawai seksi pemasaran.
- (7) Disiplin kerja dilingkungan pegawai seksi pemasaran.

- (8) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S oleh pegawai seksi pemasaran.
- (9) Kerahasiaan dan keselamatan dokumen, arsip serta seluruh kekayaan perusahaan yang berada dilingkungan seksi pemasaran.
- (10) Memegang teguh rahasia jabatan dan rahasia bank.

4) Pimpinan Seksi Legal & Administrasi Pembiayaan Kantor Cabang Syariah Medan

Fungsi utama adalah mengkoordinasikan proses administrasi pembiayaan dalam rangka pencapaian target realisasi.

Tugas :

- a) Mengkoordinasikan dan memonitor proses realisasi pembiayaan dalam rangka mendukung prudential banking.
- b) Mengkoordinasikan dan memonitor proses pengikatan pembiayaan dalam rangka mendukung tersedianya legalitas dokumen permohonan pembiayaan yang lengkap dan sah.
- c) Mengkoordinasikan proses pemantauan peningkatan status kepemilikan dokumen barang agunan untuk pengikatan pembiayaan.
- d) Mengkoordinasikan permintaan penyimpanan dan pengambilan barang agunan agar terciptanya keamanan barang agunan sesuai dengan prosedur.
- e) Mengevaluasi kinerja bawahan untuk memastikan pencapaian target kinerja.
- f) Memonitor kepatuhan kebijakan sistem dan prosedur dalam rangka terlaksananya penerapan *Standart Operating Procedure* di unit kerjanya.

- g) Menerapkan dan memonitor prinsip-prinsip GCG dalam rangka terciptanya standar tata kelola *Good Corporate Governance* di unit kerjanya.
- h) Memonitor pengelolaan risiko dalam rangka terciptanya manajemen risiko yang baik dan benar di unit kerjanya.

Tanggung Jawab :

- (1) Terlaksananya proses realisasi pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- (2) Memastikan legal aspek dokumen pembiayaan yang akan direalisasi.
- (3) Tersedianya laporan administrasi pembiayaan.
- (4) Terlaksananya proses pengelolaan barang agunan sesuai ketentuan yang berlaku.
- (5) Terlaksananya pengembangan dan pembinaan SDM di unit kerjanya.
- (6) Terlaksananya kebijakan system dan prosedur di unit kerjanya.
- (7) Terciptanya penerapan GCG di unit kerjanya.
- (8) Terlaksananya pengelolaan risiko di unit kerjanya.
- (9) Terlaksananya budaya kepatuhan di unit kerjanya.
- (10) Terlaksananya budaya layanan di unit kerjanya.

5) Pimpinan Seksi Penyelamatan Pembiayaan Kantor Cabang Syariah Medan

Fungsi utama adalah mengkoordinasikan proses pelaporan pembayaran pembiayaan dalam rangka pencapaian target realisasi pembiayaan dalam rangka mendukung kelancaran pembayaran.

Tugas :

- a) Mengkoordinasikan dan menindaklanjuti proses monitoring pembayaran pembiayaan oleh debitur agar terciptanya pembayaran pembiayaan yang lancar.
- b) Mengkoordinasikan dan memonitor program penagihan agar tercapainya target perbaikan kualitas pembiayaan.
- c) Mengkoordinasikan dan memonitor proses penyelamatan pembiayaan untuk mencegah pembiayaan macet yang semakin meningkat.
- d) Mengkoordinasikan program kunjungan ke debitur dalam rangka penanganan restrukturisasi pembiayaan bermasalah berjalan dengan efektif.
- e) Mengkoordinasikan dan menilai hasil proses permohonan restrukturisasi dalam rangka mencegah penurunan kualitas pembiayaan.
- f) Mengevaluasi kinerja bawahan untuk memastikan pencapaian target kinerja.

Tanggung Jawab :

- (1) Terlaksananya kegiatan monitoring pembayaran pembiayaan oleh debitur.
- (2) Terlaksananya kegiatan penagihan.
- (3) Terlaksananya analisis dan administrasi restrukturisasi pembiayaan.
- (4) Terlaksananya pengembangan dan pembinaan sdm di unit kerjanya.
- (5) Terlaksananya kebijakan system dan prosedur di unit kerjanya.
- (6) Terciptanya penerapan GCG di unit kerjanya.
- (7) Terlaksananya pengelolaan risiko di unit kerjanya.
- (8) Terlaksananya budaya kepatuhan di unit kerjanya.

(9) Terlaksananya budaya layanan di unit kerjanya.

6) Pimpinan Seksi Operasional Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan

Fungsi utama adalah mengkoordinasikan kegiatan transfer, akuntansi dan operasional umum dalam rangka meningkatkan kinerja operasional.

Tugas :

- a) Mengkoordinasikan pengelolaan infrastruktur untuk mendukung operasional kantor.
- b) Mengkoordinasikan pengadaan fasilitas kerja untuk mendukung operasional bank
- c) Mengkoordinasikan proses pengamanan kantor sesuai regulasi bank.
- d) Mengkoordinasikan pengamanan distribusi uang untuk memastikan keamanan.
- e) Mengkoordinasikan administrasi kepegawaian untuk mendukung operasional.
- f) Mengatur rotasi tenaga ahli daya / tenaga honor untuk memenuhi kebutuhan SDM bank.

Tanggung jawab :

- (1) Tersedianya fasilitas kerja yang memadai.
- (2) Terlaksananya pengamanan kantor dan pengiriman uang.
- (3) Terlaksananya administrasi kepegawaian.
- (4) Terlaksananya administrasi perkantoran.
- (5) Terlaksananya administrasi pengiriman uang, kliring, RTGS, inkaso.
- (6) Terlaksananya administrasi penerimaan negara.
- (7) Terlaksananya proses pelimpahan pajak.
- (8) Terlaksananya proses *contingency plan*.

(9) Terlaksananya verifikasi transaksi.

(10) Terlaksananya rekonsiliasi transaksi rekening antar kantor.

7) Pimpinan Seksi Pelayanan Nasabah Kantor Cabang Syariah Medan

Fungsi utama adalah mengkoordinasikan proses pelayanan nasabah untuk meningkatkan kepuasan nasabah.

Tugas :

- a) Mengkoordinasikan rekapitulasi kebutuhan/kelebihan uang tunai kantor dibawah kantor cabang kelas I agar sesuai dengan kebutuhan dan regulasi.
- b) Mengkoordinasikan distribusi uang internal sesuai kebutuhan dan regulasi.
- c) Mengkoordinasikan perhitungan posisi keuangan agar sesuai dengan target.
- d) Mengkoordinasikan pengisian uang tunai di mesin ATM untuk meningkatkan pelayanan nasabah.
- e) Mengkoordinasikan keamanan brankas bersama wapim cabang untuk meningkatkan keamanan isi brankas.
- f) Mengkoordinasikan otorisasi tunai dan non tunai agar sesuai dengan ketentuan (teller, teller non tunai).
- g) Mereview proses administrasi SP2D (bank sumut dan bank lain) termasuk dengan dokumen pembanding untuk memastikan keakuratan transaksi.
- h) Mereview proses administrasi transaksi untuk memastikan keakuratan transaksi.

Tanggung jawab :

- (1) Terlaksananya pengelolaan uang tunai.
- (2) Terlaksananya pengaman brankas.
- (3) Terlaksananya transaksi pembukuan tunai dan non tunai.
- (4) Terlaksananya pelayanan pemda.
- (5) Terlaksananya administrasi pelayanan nasabah.
- (6) Terlaksananya pelayanan informasi.
- (7) Tersedianya data nasabah yang akurat.
- (8) Terlaksananya pengembangan dan pembinaan sdm di unit kerjanya.
- (9) Kebijakan, system dan prosedur di unit kerjanya.
- (10) Terciptanya penerapan GCG di unit kerjanya.
- (11) Terlaksananya pengelolaan risiko di unit kerjanya.
- (12) Terlaksananya budaya kepatuhan di unit kerjanya.
- (13) Terlaksananya budaya layanan di unit kerjanya.

8) Teller

Tugas Teller :

- a) Melayani penyetoran dan pembayaran tunai sehubungan transaksi.
- b) Melakukan pembayaran dan penerimaan yang berhubungan dengan pembayaran biaya bank, personalia dan umum melalui counter bank.
- c) Menyusun daftar penerimaan dan pengeluaran uang tunai dan melakukan pencocokan saldo fisik uang dan saldo pada neraca harian.

9) Customer Service

Tugas Customer Service:

- a) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, permohonan nasabah yang lainnya.
- b) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank.
- c) Mengadministrasi daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta file nasabah.
- d) Mengadministrasi resi permintaan dan pengembalian buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa.
- e) Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.
- f) Mengadministrasi buku cek, bilyet, giro dan buku tabungan.
- g) Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

d. Lokasi Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, Medan

Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso berlokasi di jalan Comp.Centrium No.4 Kel. 20159, Jl.Brigjen Katamso, AUR, Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara, Kode Pos 2021. Lokasi bank Sumut ini sangat strategis karena terletak di pusat kota, mudah untuk mendapatkan akses sarana transportasi umum, dekat dengan lokasi perkantoran serta dekat dengan pasar. Lokasi yang strategis ini juga memudahkan Bank untuk mensosialisasikan dan memasarkan produknya.⁴

⁴ Observasi tentang letak berdirinya Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso.

e. Sarana dan Prasarana Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, Medan

Sarana dan prasarana yang dimaksudkan dalam hal ini adalah *layout* gedung dan ruangan, kenyamanan ruangan, dan kelengkapan kantor dan pendukung.

1) *Layout* Gedung dan Ruangan

Bentuk gedung Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso sama dengan bentuk gedung bank pada umumnya. Bank ini juga dilengkapi dengan lokasi parkir kendaraan praktisi bank dan nasabah yang aman. Bank ini juga menyediakan ruang tunggu untuk nasabah ketika ingin melakukan transaksi. Ruang tunggu ini dilengkapi dengan tata letak kursi dan meja yang tersusun dengan rapi. Bank ini juga dilengkapi dengan televisi dvd yang memutar video ketika umat melaksanakan ibadah haji/umroh serta diiringi oleh lantunan ayat suci Al-Qur'an yang berfungsi untuk menenangkan nasabah ketika menunggu antrian serta memikat nasabah untuk mengikuti program tabungan Makbul dengan tampilan dvd berupa video umat Islam melaksanakan rukun Islam yang ke lima.⁵

2) Kenyamanan Ruangan

Ruangan Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso mengutamakan kenyamanan nasabah. Hal ini dapat dibuktikan dari lantai yang bersih dari debu/kotoran dan kondisi lantainya baik (tidak cacat), ruangan bank ini juga selalu diberi pengharum ruangan setiap hari, AC yang ada di setiap ruangan juga berfungsi dengan baik sehingga memberikan rasa sejuk dan nyaman, serta penerangan yang ada dalam ruangan juga berfungsi dengan baik. Di ruang tunggu

⁵ Observasi tentang *layout* gedung dan ruangan Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso.

nasabah juga tersedia permen untuk menghilangkan kebosanan nasabah saat menunggu.⁶

3) Kelengkapan Kantor dan Pendukung

Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dilengkapi dengan CCTV di setiap sudut ruangan untuk menjaga keamanan. Bank ini juga dilengkapi dengan komputer, mesin *fotocopy*, dan *printer* yang masih berfungsi dengan baik. Bank ini juga dilengkapi dengan ruangan khusus penyimpanan aset-aset dan berkas. Dan sebagaimana bank lainnya, bank ini juga menyediakan dengan brosur produk *funding* dan *landing* yang ditawarkan Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso. Selain itu terdapat mesin ATM di depan setelah pintu masuk bank yang memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi.⁷

f. Ruang Lingkup Bidang Usaha dan Produk Bank Sumut Syariah

Dalam kegiatan operasionalnya Unit Usaha Syariah Bank Sumut membagi produknya menjadi tiga bagian yaitu:⁸

1) Produk Penghimpun Dana (*funding*)

Adapun produk Bank Sumut Syariah yang bersifat menghimpun dana adalah:

⁶ Observasi tentang kenyamanan ruangan Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso.

⁷ Observasi tentang kelengkapan kantor dan pendukung Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso.

⁸ Yuna Teruna, Pimpinan Seksi Operasional Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, tanggal 30 Desember 2020.

a) Produk Wadiah

(1) Tabungan iB Martabe (*Marwah*)

Merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *wadiah yad-dhamamah* yang merupakan titipan murni dengan seizin pemilik dana (*shahibul mal*), bank dapat mengelolanya di dalam operasional bank untuk mendukung sektor riil, menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana.

Syarat-syarat pembukaan Tabungan *Marwah* antara lain:

- (a) Fotocopy kartu identitas yang masih berlaku (KTP/SIM/Pasport/KITAS/KIMS)
- (b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- (c) Setoran awal perorangan minimal Rp. 10.000,-
- (d) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- (e) Saldo minimal Rp. 10.000,-
- (f) Pajak sesuai ketentuan pemerintah
- (g) Tidak dikenakan biaya administrasi
- (h) Biaya penutupan rekening Rp. 10.000,-

(2) Simpanan Giro Wadiah

Merupakan produk penyimpanan dana yang menggunakan prinsip *wadiah yad-dhamamah* (titipan murni). Pada produk ini nasabah menitipkan dana dan bank akan menggunakan dana tersebut dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu nasabah membutuhkannya.

Syarat-syarat pembukaan simpanan giro *wadiah* antara lain:

- (a) Fotocopy kartu identitas yang masih aktif (KTP/SIM/Pasport/KITAS/KIMS)
- (b) Mengisi aplikasi pembukaan rekening giro
- (c) Mengisi formulir data nasabah atau data perusahaan
- (d) Mengisi *specimen* tanda tangan beserta pas photo nasabah atau pemimpin perusahaan
- (e) Untuk perusahaan atau badan usaha harus dilengkapi dengan *company profile*, SIUP, SITU, TDP dan akta pendirian atau perubahan perusahaan
- (f) Akad pembukaan rekening giro

b) Produk *Muḍārabah*

Adapun jenis produk mudharabah antara lain

(1) Tabungan iB *Martabe* Bagi Hasil (*Marhamah*)

Merupakan produk peghimpun dana yang dalam pengelolaannya menggunakan prinsip *muḍārabah mutlaqah*, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dan bank sebagai pihak bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menuntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Syarat-syarat pembukaan tabungan iB *Martabe* Bagi Hasil (*Marhamah*) yaitu:

- (a) Fotocopy kartu identitas yang masih aktif (KTP/SIM/Pasport/KITAS/KIMS)
- (b) Mengisi dan menandatangani formulir pemohon pembuka rekening

- (c) Setoran awal Rp. 100.000,-
- (d) Saldo minimal Rp. 50.000,-
- (e) Pajak sesuai ketentuan pemerintah
- (f) Tabel pembagian *nisbah* (bagi hasil) tabungan *marhamah* terlampir.

(2) Deposito iB Ibadah

Merupakan produk yang sistem pengelolaannya berdasarkan prinsip *muḍārabah mutlaqah*. Prinsip sama dengan tabungan *marhamah*, akan tetapi dana yang disimpan dengan bagi hasil dan keuntungan yang telah disepakati bersama. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal. Tabel pembagian *nisbah* deposito ibadah Bank Sumut KC Syariah Medan terlampir.

(3) Tabungan Makbul

Merupakan tabungan khusus Bank Sumut sebagai sarana BPHI (Biaya Penyelenggara Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.

Syarat-syarat pembukaan tabungan makbul yaitu:

Penabung adalah perorangan yang berniat menunaikan ibadah haji bentuk tabungan. Mengisi formulir permohonan dengan melengkapi kartu identitas diri. Pembukaan rekening hanya dapat dilakukan pada Unit kantor Bank Sumut yang berlokasi sesuai dengan alamat domisili yang tertera pada kartu identitas diri penabung. Setoran awal Rp. 1.000.000,- setoran selanjutnya sebesar Rp. 100.000,- Penabung tidak

dapat melakukan penarikan dari tabungan kecuali dalam rangka penutupan rekening.

2) Produk Penyaluran Dana (*lending*)

Adapun produk Bank Sumut Syariah Medan yang bersifat menyalurkan dana adalah :

a) Pembiayaan dengan akad jual beli (*Murabahah*)

Jual beli atas sesuatu barang dengan harga yang disepakati di awal pada akad, dimana Bank menyebutkan harga beli dan margin keuntungan Bank. Produk pembiayaan ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha untuk Investasi pengadaan barang modal dan lahan seperti lahan perkebunan. Selain untuk Investasi produk ini juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, misalnya pembelian /merenovasi rumah, membeli kendaraan bermotor dan sebagainya. Jangka waktu pembiayaan yang dapat anda sesuaikan dengan kemampuan anda untuk membayar angsuran setiap bulannya. Jangka waktu maksimal 60 bulan atau 5 tahun.

b) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil (*Mudharabah*)

Ib Modal Kerja dengan akad *Mudārabah* adalah akad kerjasama antara Bank sebagai pemilik dana penuh (100%) dengan nasabah sebagai pengelola dana (memiliki keahlian) untuk melaksanakan kegiatan usaha tertentu dimana pembagian keuntungannya/bagi hasil dihitung dengan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Jangka waktu pengembalian pokok pembiayaan dan pembagian keuntungan bagi hasil maksimal 60 bulan.

c) Pinjaman (*Qardh*) dengan Gadai Emas iB

Merupakan pinjaman (*qardh*) untuk keperluan konsumtif dan modal kerja dan hanya untuk jangka pendek, Jaminan pinjaman adalah emas dan dikuasai/disimpan bank dan harga Standar Emas secara harian berdasarkan *buy back* logam mulia (antam).

d) Pembiayaan KPR iB *Griya* Bank Sumut Syariah

KPR iB *Griya* merupakan salah satu produk pembiayaan Bank Sumut Syariah yang membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas. Nasabah dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

e) **Produk Jasa Lainnya**

a) Kiriman Uang (*Transfer*)

Pelayanan jasa kiriman uang merupakan bentuk pelayanan jasa yang diberikan oleh bank syariah atas permintaan nasabah untuk mengirimkan sejumlah uang tertentu. Jasa *transfer* dapat dilakukan dari satu bank ke bank lainnya, dalam wilayah *kliring* yang sama, dari satu rekening ke rekening lainnya dalam bank yang sama, cabang yang sama, atau dalam bank yang sama tetapi cabang yang berbeda.

b) *Kliring*

Merupakan jasa perbankan yang diberikan dalam rangka penagihan warkat antarbank yang berasal dari wilayah *kliring* yang sama. Warkat yang dapat dilakukan dalam transaksi *kliring* antara lain : cek, *bilyet* giro, dan surat berharga lainnya. Proses penagihan warkat melalui *kliring* biasanya memakan waktu selama 1 hari.

c) *Insako*

Merupakan jasa penagihan yang diberikan bank oleh warkat *kliring* dan/ atau surat berharga yang diterbitkan oleh bank di

luar wilayah kliring. Warkat yang diinsakokan sama halnya dengan warkat *kliring*. Hasil *insako* atau tagihan yang dilakukan oleh bank memakan waktu kurang lebih lima hari kerja.

d) *Payment*

Merupakan layanan jasa yang diberikan oleh bank dalam melaksanakan pembayaran untuk kepentingan nasabah. Bank akan mendapatkan *fee* atas pelayanan jasa yang diberikan. Beberapa pelayanan jasa/*payment* yang diberikan oleh bank :

- (1) Pembayaran Telepon
- (2) Pembayaran Rekening Listrik
- (3) Pembayaran Pajak
- (4) Pembayaran Uang Kuliah
- (5) Pembayaran Gaji

g. Anugerah dan Penghargaan

Anugerah dan penghargaan yang pernah diraih unit usaha Syariah di PT Bank Sumut adalah:

- 1) *The Most Favorite Growth Mortgage Contribution Local Sharia Banking*
- 2) *1st Rank Most Expansive Financing Sharia Unit Bank Pembangunan Daerah*
- 3) *IFAC :iB BPD Most Expansive Funding*
- 4) *The Best Performance Local Bank Sharia In North Sumatera.*
- 5) *3rd The Best Costumore Choice Medan Region* pada Tahun 2013-2014

h. Nasabah prioritas

Bank Sumut syariah membuka layanan nasabah prioritas. Sama dengan nasabah biasa lainnya hanya saja prioritas tersedia jika

membuka simpanan prioritas minimal Rp250 juta. Layanan ini sendiri sebenarnya telah diperkenalkan sejak 2016 dan telah banyak nasabah yang menikmati kemudahannya.

Nasabah prioritas dapat menikmati beragam layanan khusus diantaranya *priority lounge* di kantor Bank Sumut, *executive lounge* di bandara kualanamu, *priority banking service* dan beragam fasilitas lainnya.

B. Tingkat Kompetitif Tabungan *Muḍārabah Mutlaqah* dengan Deposito *Muḍārabah*

Tabungan *Muḍārabah Mutlaqah* dan Deposito *Muḍārabah* merupakan dua jenis produk penghimpunan dana yang diminati oleh nasabah Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso. Sampai akhir tahun 2019 jumlah rekening untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* mengalami kenaikan sebanyak 1949 rekening dengan jumlah dana sebesar Rp. 170.928.283.593. Sedangkan jumlah rekening untuk deposito *muḍārabah* adalah mengalami penurunan nasabah sebanyak 33 rekening dengan jumlah dana sebesar Rp. 801.865.145.586.⁹ Jika dilihat dari segi jumlah pertambahan rekeningnya produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* lebih diminati oleh nasabah daripada produk deposito *muḍārabah*. Sedangkan untuk jumlah dana yang terhimpun produk deposito *muḍārabah* unggul dibandingkan dengan produk tabungan *muḍārabah mutlaqah*. Tetapi untuk menilai tingkat kompetitif antara kedua produk ini tidak hanya dilihat dari jumlah pertamabahan rekening dan jumlah dananya saja, ada aspek lain juga yang harus diperhatikan yaitu aspek bagi hasil, aspek biaya dan promosi.

a. Aspek Bagi Hasil

Bagi hasil merupakan aspek yang sangat mempengaruhi nasabah untuk menanamkan modalnya di bank. Untuk jenis tabungan berakad *muḍārabah mutlaqah* Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso menawarkan nisbah bagi hasil sebesar 41 : 59 dengan EQ

⁹ Alina Fujiati Hasibuan, Costumere Service Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, 29 Desember 2020.

Rate Bulan lalu sebesar 1,97%. Dimana 41% bagi hasil yang diberikan kepada nasabah dan 59% kepada pihak bank. Khusus untuk tabungan BSS Ceria dan Tabungan Sempel nisbah bagi hasil antara nasabah dan pihak bank sebesar 5 : 95, yaitu 5% untuk pihak nasabah dan 95% untuk pihak bank. Selain itu untuk tabungan iB Rencana yang juga menggunakan akad *muḍārabah mutlaqah* juga memiliki nisbah bagi hasil tersendiri yaitu 25% untuk pihak nasabah dan 75% untuk pihak Bank Sumut Syariah.

Bagi Hasil yang ditawarkan Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso untuk produk deposito *mutlaqah* berdasarkan jangka waktunya terbagi atas :

Tabel 4.1

Nisbah Bagi Hasil Deposito *Muḍārabah*

No.	Jangka Waktu Deposito	Untuk Nasabah	Untuk Bank	E Q Rate Bulan Lalu
1.	1 Bulan	61 %	39 %	3,70 %
2.	3 Bulan	64 %	36 %	3,85 %
3.	6 Bulan	65 %	35 %	3,93 %
4.	12 Bulan	66 %	34 %	3,99 %

Sumber : Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso

Untuk deposito *muḍārabah* berjangka 1 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah sebesar 61% dan 39% untuk Bank, untuk jangka 3 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah sebesar 64% dan 36% untuk Bank, untuk jangka 6 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah sebesar 65% dan 35% untuk Bank, dan untuk jangka 12 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil sebesar 66% dan 34% untuk Bank.¹⁰ Jika dilihat dari aspek bagi hasil ini, bank SUMUT

¹⁰ Yusrinaldi, Pimpinan Seksi Pelayanan Nasabah Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, tanggal 30 Desember 2020.

Syariah memberikan nisbah yang lebih besar untuk deposito *muḍārabah* daripada tabungan *muḍārabah mutlaqah*. Berikut ini adalah contoh perhitungan bagi hasil untuk nasabah tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*.

1) Perhitungan Bagi Hasil Tabungan *Muḍārabah Mutlaqah*

Contoh untuk tabungan yang berakad *Muḍārabah Mutlaqah* adalah jika diasumsikan pada bulan Maret 2019 Utari selaku nasabah memiliki Tabungan Marhamah yang berakad *Muḍārabah Mutlaqah* di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso dengan saldo rata-rata bulan Maret sebesar Rp. 30.000.000,00. Perbandingan nisbah antara nasabah dengan bank adalah 41% : 59%. Saldo rata-rata perbulan Maret 2019 di seluruh Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso sebesar Rp. 30.000.000.000. Kemudian keuntungan Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso yang dibagihasilkan pada bulan tersebut adalah Rp.60.000.000. Berapa keuntungan nasabah pada bulan tersebut?

Jawab :

$$\begin{aligned}
 \text{Keuntungan Nasabah} &= \frac{\text{SRR Nasabah} \times \text{keuntungan yg dibagihasilkan} \times}{\text{nisbah}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 30.000.000} \times \text{Rp. 60.000.000} \times 41\%}{\text{Rp. 30.000.000.000}} \\
 &= \text{Rp. 24.600,-}
 \end{aligned}$$

Jadi, keuntungan yang diperoleh nasabah bulan Maret adalah sebesar Rp.24.600,-

2) Perhitungan Bagi Hasil Deposito *Muḍārabah*

Karina memiliki deposito sebesar Rp. 200.000.000,- untuk jangka waku 1 bulan di Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso.

Nisbah antara Bank dengan Nasabah adalah 39% : 61%. Saldo rata-rata deposito perbulan di Bank tersebut adalah Rp. 20.000.000.000. Kemudian pendapatan yang dibagihasikan adalah Rp. 500.000.000. Hitunglah keuntungan yang diperoleh nasabah?

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan Nasabah} &= \frac{\text{SRR dep.nasabah} \times \text{pendapatan yg dibagihasikan} \times \text{nisbah}}{\text{Saldo Rata-Rata Deposito}} \\ &= \frac{\text{Rp. 200.000.000} \times 500.000.000 \times 61\%}{\text{Rp. 20.000.000.000}} \\ &= \text{Rp. 3.050.000,-} \end{aligned}$$

Jadi, keuntungan yang diperoleh deposan untuk deposito berjangka waktu 1 tahun adalah sebesar Rp. 3.050.000,-

Jika dilihat dari aspek bagi hasil yang diberikan bank kepada nasabah, maka akan lebih menguntungkan jika nasabah menggunakan deposito *muḍārabah* daripada tabungan *muḍārabah mutlaqah*.

b. Aspek Biaya

Biaya yang dimaksudkan dalam hal ini adalah biaya yang dibebankan kepada nasabah atas fitur yang digunakan untuk produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*. Untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* biaya yang dimaksudkan dalam hal ini adalah biaya administrasi dan biaya kartu ATM.¹¹ Untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dikenakan biaya pemeliharaan rekening per bulan sebesar maksimal Rp. 4.000. Biaya untuk penggantian buku tabungan yang hilang dan atau rusak sebesar Rp. 5.000. Dan biaya untuk penutupan rekening adalah sebesar Rp. 10.000. Untuk penerbitan kartu

¹¹Rini Widya Ningsih, Costumere Service Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara secara online, 1 Januari 2021.

ATM tidak dikenakan biaya, biaya administrasi penggantian kartu ATM untuk kartu Gold sebesar Rp. 25.000 dan untuk kartu *Silver* sebesar Rp. 15.000. Biaya administrasi bulanan kartu ATM untuk kartu *Gold* sebesar Rp. 7.000 dan untuk kartu *Silver* sebesar Rp. 4000.

Deposito *muḍārabah* tidak dikenakan biaya apapun. Karena deposito *muḍārabah* tidak dilengkapi dengan Kartu ATM. Bank juga tidak mengenakan biaya untuk mengeluarkan Bilyet Deposito nasabah. Bahkan apabila terjadi penalti yaitu pencairan deposito sebelum tanggal valuta atau jatuh tempo, maka depositan tidak dikenakan biaya penalti. Depositan hanya membayar biaya materai saja sebesar Rp. 6.000.¹² Berdasarkan pemaparan biaya di atas maka deposito *muḍārabah* lebih menguntungkan dibandingkan tabungan *muḍārabah mutlaqah* karena deposito tidak dikenakan biaya apapun, sedangkan tabungan dikenakan biaya pemeliharaan rekening administrasi kartu ATM ,dan biaya lainnya.

c. Aspek Promosi

Media Promosi Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso yaitu dengan melakukan sosialisasi produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* ke sekolah, ke pasar tradisional dan instansi swasta. Promosi untuk produk Tabungan *Muḍārabah* dan Deposito *muḍārabah* juga dilakukan lewat penyebaran brosur, radio, spanduk, banner, baliho, serta aktif mengikuti pameran dengan membuka *stand*. Sosialisasi untuk kedua produk ini dilakukan secara bersamaan untuk meningkatkan dana pihak ketiga yang biasanya dilakukan menjelang akhir tahun.

Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso juga melakukan promosi melalui program *Cash Reward Marhamah Berkah* yaitu program pembukaan tabungan *muḍārabah* dan deposito *muḍārabah* dengan hadiah *cash reward* berupa voucher belanja sesuai paket

¹² *Ibid.*

combo yang ditawarkan.¹³ Berikut daftar paket promo program *Marhamah Berkah* :

Tabel 4.2
Daftar Paket Promo Program *Marhamah Berkah*

Paket	Jangka Waktu	Jenis Rekening	Nilai Paket		Voucher Belanja
			Nominal (Blokir)	Total	
COMBO A	6 Bulan	Deposito	Rp. 75.000.000,-	Rp100 Juta	Rp. 1.000.000,-
		Tabungan	Rp. 25.000.000,-		
	3 Bulan	Deposito	Rp. 75.000.000,-		Rp. 500.000,-
		Tabungan	Rp. 25.000.000,-		
COMBO B	6 Bulan	Deposito	Rp. 100.000.000,-	Rp. 150 Juta	Rp. 1.500.000,-
		Tabungan	Rp. 50.000.000,-		
	3 Bulan	Deposito	Rp. 100.000.000,-		Rp. 750.000,-
		Tabungan	Rp. 50.000.000,-		
COMBO C	6 Bulan	Deposito	Rp. 125.000.000,-	Rp. 200 Juta	Rp. 2.000.000,-
		Tabungan	Rp. 75.000.000,-		
	3 Bulan	Deposito	Rp. 125.000.000,-		Rp. 1.000.000,-
		Tabungan	Rp. 75.000.000,-		
COMBO D	6 Bulan	Deposito	Rp. 300.000.000,-	Rp. 500 Juta	Rp. 5.000.000,-
		Tabungan	Rp. 200.000.000,-		
	3 Bulan	Deposito	Rp. 300.000.000,-		Rp. 2.500.000,-
		Tabungan	Rp. 200.000.000,-		
MARHAMAH BERKAH	6 Bulan	Tabungan	Rp. 250 Juta		Rp. 4.000.000,-
	3 Bulan	Tabungan			Rp. 2.000.000,-

¹³ Yusrinaldi, Pimpinan Seksi Pelayanan Nasabah Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, tanggal 30 Desember 2020.

Untuk promosi, Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso lebih gencar memberikan promosi terhadap tabungan *muḍārabah mutlaqah*. Jika dilihat dari program cash reward voucher belanja benefit yang diberikan oleh pihak bank lebih besar untuk produk tabungan *muḍārabah mutlaqah*. Selain itu salah satu produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* yaitu tabungan iB Prioritas juga sangat gencar dipromosikan Bank Sumut Syariah dengan kelebihan produk yaitu difasilitasi ruangan khusus yang nyaman untuk melakukan transaksi keuangan, fasilitas *executive lounge*, layanan *fardhu kifayah* (pengurusan jenazah), bebas antrian, *pick-up* setoran, bebas parkir, *merchant discount*, *airport handling service*, konsultasi keuangan syariah (zakat, waris, dll) dan mendapatkan bingkisan istimewa dari Bank SUMUT Syariah.

Promosi deposito *muḍārabah* biasanya tidak seberhasil promosi tabungan *muḍārabah mutlaqah* untuk meningkatkan dana pihak ketiga.¹⁴ Oleh karena itu, jika dilihat dari aspek promosi yang dilakukan bank kepada nasabah, maka akan lebih menguntungkan jika nasabah menggunakan tabungan *muḍārabah mutlaqah* daripada deposito *muḍārabah*.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan pemaparan tingkat kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* jika dilihat dari aspek bagi hasil, biaya, dan promosi maka, penulis menyimpulkan bahwa nasabah akan lebih diuntungkan jika menggunakan produk deposito *muḍārabah* dilihat dari aspek bagi hasil dan biayanya. Hal ini disebabkan karena bagi hasil yang diberikan oleh Bank kepada Nasabah lebih kompetitif dibandingkan tabungan *muḍārabah mutlaqah*. Meskipun deposito *muḍārabah* merupakan simpanan berjangka, tetapi jangka yang ditawarkan deposito dimulai dari 1

¹⁴ *Ibid*

bulan. Untuk jangka 1 bulan ini, nasabah akan diberikan nisbah bagi hasil sebesar 61%, sedangkan untuk nasabah tabungan *muḍārabah* hanya menerima nisbah bagi hasil sebesar 41%. Bagi hasil deposito *muḍārabah* yang lebih tinggi daripada tabungan *muḍārabah* sesuai dengan teori yang ada.

Aspek biaya menunjukkan nasabah deposan tidak akan dibebankan biaya administrasi apapun bahkan apabila nasabah cair maju (*penalty*) tidak akan dikenakan biaya. Sehingga apabila deposan memerlukan dananya untuk dicairkan sebelum jatuh tempo, maka bank akan mencairkannya tanpa memotong biaya apapun. Dan bagi hasilnya akan tetap dibayar oleh Bank. Biaya tabungan *muḍārabah mutlaqah* ini didukung oleh penelitian Rananda Saptanta yang menyatakan bahwa biaya untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* merugikan nasabah dibandingkan produk pendanaan lainnya.

Tabungan *muḍārabah mutlaqah* berkompetitif pada aspek promosi. Karena tabungan *muḍārabah mutlaqah* melakukan promosi dengan mendiferensiasikan produknya menjadi beberapa produk, salah satunya tabungan iB Prioritas dengan kelebihan yaitu difasilitasi ruangan khusus yang nyaman untuk melakukan transaksi keuangan, fasilitas *executive lounge*, layanan *fardhu kifayah* (pengurusan jenazah), bebas antrian, *pick-up* setoran, bebas parkir, *merchant discount*, *airport handling service*, konsultasi keuangan syariah (zakat, waris, dll) dan mendapatkan bingkisan istimewa dari Bank SUMUT Syariah.

Dilihat dari program *Marhamah* berkah yaitu program cash reward voucher belanja, benefit yang diberikan oleh pihak bank lebih besar untuk produk tabungan *muḍārabah mutlaqah*. Sedangkan Deposito *Muḍārabah* tidak mengeluarkan produk promosi untuk meningkatkan jumlah DPK di tahun 2015-2019. Keberhasilan promosi tabungan *muḍārabah mutlaqah* didukung dengan penelitian Driya Paramisthi yang menyatakan jenis promosi yang dilakukan untuk

tabungan *mudārabah mutlaqah* lebih banyak dibandingkan produk pendanaan lainnya.

Berdasarkan pemaparan penelitian diatas, apabila dibandingkan dengan penelitian yang dilakukan Lisa Anggi Nauli Siregar yang melakukan penelitian yang sama dan sumber bank yang sama yaitu Bank Sumut Syariah dengan penelitian yang diteliti penulis tetapi berbeda lokus kantor cabang yang dipilih, maka akan ditemukan perbedaan kebijakan yang diterapkan setiap kantor cabang dalam hal penetapan jumlah nisbah bagi hasil dan biaya yang dikenakan kepada nasabah. Untuk nisbah bagi hasil Bank Sumut KC Syariah Rantauprapat menetapkan jumlah nisbah deposito *mudārabah* jangka 1 bulan 63%, 3 bulan 64%, 6 bulan 65%, dan 12 bulan 66%. Untuk produk tabungan *mudārabah* nisbah nasabahnya sebesar 46%. Sedangkan nisbah bagi hasil yang diterapkan Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan untuk produk deposito 1 bulan hanya 61% dan produk tabungan *mudārabah* sebesar 41%.

Dilihat dari aspek biaya penerapan kebijakan yang dilakukan setiap kantor cabangpun berbeda untuk produk tabungan *mudārabah* dalam hal biaya yang dipungut ketika buku tabungan hilang/rusak dan biaya administrasi bulanan kartu ATM *Gold* dan *Silver*. Bank Sumut KC Syariah Rantauprapat menarik biaya pergantian buku tabungan yang hilang/rusak sebesar Rp. 10.000,- sedangkan Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan menetapkan biaya sebesar Rp.5.000,-. Bank Sumut KC Syariah Rantauprapat menarik biaya administrasi bulanan kartu ATM *Gold* sebesar Rp. 5.000 dan kartu *Silver* Rp. 2.500,- sedangkan Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan menetapkan biaya administasi kartu ATM *Gold* sebesar Rp. 7.000,- dan kartu *Silver* Rp. 4.000,-.

Dari sisi promosi jenis program promosi pada saat penelitian yang dilakukan Lisa Anggi Nauli Siregar di tahun 2015 bernama Tabungan *Mudārabah Plus*, dimana sistem pada tabungan ini mirip

dengan deposito. Bedanya adalah penabung akan memperoleh hadiah atau bagi hasilnya di awal pembukaan rekening dan jangka waktu untuk Tabungan *Mudârabah* Plus ini adalah 6 bulan dan 12 bulan. Selain itu, Tabungan *Muḍârabah* Plus ini bonus yang diberikan kepada nasabah tidak boleh dalam bentuk uang, tetapi harus bentuk barang. Berbeda dengan jenis program yang diterapkan Bank Sumut Syariah di tahun 2020 yang bernama program *Cash Reward Marhamah* Berkah yaitu program pembukaan tabungan *muḍârabah* dan deposito *muḍârabah* dengan hadiah *cash reward* berupa *voucher* belanja sesuai paket *combo* yang ditawarkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan yaitu tingkat kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* di Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamsi Medan maka dapat ditarik kesimpulan dalam beberapa poin penting yaitu :

1. Tingkat kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* berdasarkan aspek bagi hasil yang diberikan bank kepada nasabah menunjukkan bahwa produk deposito *muḍārabah* lebih berkompetitif dalam hal memberikan bagi hasil. Nisbah yang diperoleh dari deposito *muḍārabah* lebih tinggi daripada tabungan *muḍārabah*. Nisbah deposito *muḍārabah* jangka 1 bulan 61%, 3 bulan 64%, 6 bulan 65%, dan 12 bulan 66%. Sedangkan tabungan *muḍārabah* nisbah nasabahnya sebesar 41%.
2. Tingkat Kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* berdasarkan aspek biaya menunjukkan bahwa produk deposito *muḍārabah* lebih berkompetitif dikarenakan depositan tidak dikenakan biaya apapun walaupun terjadi *penalty*, depositan hanya akan membayar biaya materai 6000 saja diawal, untuk pembuatan surat perjanjian. Sedangkan tabungan *muḍārabah* dikenakan biaya pemeliharaan rekening, biaya penggantian buku tabungan, dan biaya ATM.
3. Tingkat Kompetitif antara produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* berdasarkan aspek promosi menunjukkan bahwa produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* lebih berkompetitif, promosi lebih gencar dilakukan untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* karena tabungan *muḍārabah mutlaqah* melakukan promosi dengan

mendiferensiasikan produknya menjadi beberapa produk, salah satunya tabungan iB Prioritas dengan kelebihan yaitu difasilitasi ruangan khusus yang nyaman untuk melakukan transaksi keuangan, fasilitas *executive lounge*, layanan *fardhu kifayah* (pengurusan jenazah), bebas antrian, *pick-up* setoran, bebas parkir, *merchant discount*, *airport handling service*, konsultasi keuangan syariah (zakat, waris, dll) dan mendapatkan bingkisan istimewa dari Bank SUMUT Syariah. Jika dilihat dari program *Marhamah* berkah yaitu program cash reward voucher belanja yang diberikan bank Sumut Syariah dengan pembukaan tabungan *muḍārabah* dan deposito *muḍārabah*, benefit yang diberikan oleh pihak bank lebih besar untuk produk tabungan *muḍārabah mutlaqah*.

Sedangkan untuk deposito *muḍārabah* promosi dilakukan dengan pemberian spesial *rate* di saat-saat tertentu. Jika dilihat dari jumlah dananya, dana deposito *muḍārabah* lebih tinggi dibandingkan tabungan *muḍārabah mutlaqah* selama 5 tahun periode 2015-2019. Hal ini terjadi karena saldo awal pembukaan rekening deposito *muḍārabah* lebih tinggi dibandingkan tabungan *muḍārabah mutlaqah*.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang diberikan penulis adalah seluruh praktisi Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso Medan, agar tetap menjaga kepercayaan masyarakat sebagai lembaga keuangan yang syariah sesuai dengan ajaran Islam. Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamso harus tetap konsisten dan percaya kepada masyarakat dalam menyalurkan dananya, serta melayani jasa-jasa lainnya. Bank harus mampu meminimalisasikan kerugian pada pembiayaan yang menggunakan akad bagi hasil (*muḍārabah*), karna akan berimbas pada pemilik tabungan dan deposito yang berakad *muḍārabah*. Bank harus memastikan bahwa bagi hasil untuk produk penghimpunan dananya berkompetitif dengan bank yang lain. Bank

harus lebih memperbaharui lagi promosi produk penghimpunan dananya, mengingat banyaknya lembaga keuangan bank maupun non bank yang juga menggunakan akad *muḍārabah*. Bank harus memastikan bahwa biaya administrasi, biaya atm, dan biaya lainnya lebih rendah dibandingkan biaya pada bank lainnya agar tetap menjaga eksistensi produknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto, “*Strategi Jitu Meningkatkan Market Share Bank Syariah,*” dalam *Artikel Perbankan Syariah*. 5 Maret 2011
- Akmal, Azhari Tarigan. *et al . Buku Panduan Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU*. Medan: Febi Press. 2015
- Al Arif, Nur Riyanto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2010
- Algaoud, Latifa M. dan Mervyn K. Lewis. *Perbankan Syariah; Prinsip, Praktik, dan Prospek, terj. Burhan Wirasubrata*. Jakarta: Serambi Ilmu Semesta. 2005
- Al Hadi, Abu Azam. *Fikih Muamalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers. 2017
- Al-Imam Abul Fida Isma’il Ibnu Katsir ad-Dimasyqi. *Terjemah Tafsir Ibnu Katsir Juz 28*, Terj. Bahrn Abu Bakar. Bandung: Sinar Baru al-Gensindo. 2002
- Al-Qur’an Tajwid dan Terjemahan Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir Ringkasan Hadis Bukhari Muslim*. Bandung: Jabal. 2009
- Amir, M. Taufik. *Dinamika Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2005
- Antonio, Syafii dan Hilman F. Nugraha. “Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah bagi Masyarakat Miskin” dalam artikel di [TSAQAFAH](#) Bandung, Mei 2013
- Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Pengajaran Secara Manusiawi*. Jakarta : Rineka Cipta. 1990
- _____ . *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta. 2000
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2011
- Az-Zuhaily, Wahab. *Al-Fikihu Al-Islaamiyu wa Adillatuhui*. Juz IV. Damaskus : Daar Al-Fikri. 1989
- Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers. 2008
- Dajan, Anto. *Pengantar Metode Statistik II*. Jakarta: Penerbit LP3ES. 1986
- Dapartemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka. 2001

- Dewi, Gemala. *et al. Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Prenada Media Grup. 2006
- Dianti, Ira. “*Analisis Akad Wadiah Dan Akad Mudharabah Pada Tabungan iB Hasanah Pada BNI Syariah Mataram*”. Dalam Jurnal DBM, Vol.1 No.2, November 2019
- Fahmi, Irham. *Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah*. Jakarta : Mitra Wacana Media. 2015
- Fatwa DSN-MUI No.2/DSN-MUI/IV/2000, Tentang Tabungan *Muḍārabah*
- Fatwa DSN-MUI No.3 /DSN-MUI/VI/2000, Tentang Deposito *Muḍārabah*
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 07/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 29 Dzulhijjah 1420 H/4 April 2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh) <http://mui.or.id/wp-content/uploads/files/fatwa/07-Mudharabah.pdf>. Diunduh pada 29 Juli 2020.
- Febriani, Elli Elisa “ *Strategi pemasaran produk tabungan wadiah yad dhamanah dengan mudharabah mutlaqah pada bank syariah mandiri kantor cabang kota Bengkulu*”. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri. 2017
- Fujiati, Alina Hasibuan. *Costumere Service Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso*, wawancara di Medan, 29 Desember 2020.
- Gitosudarmo. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE. 2000
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*, Cet-XXI. Yogyakarta: Andi Offset. 1992
- Hadis Riwayat Ibnu Majah Kitab Perdagangan Bab Persekutuan dan Bagi Hasil No. 2280
- Hermawati, Ellis. “*Tingkat Kompetitif antara Produk Wad’ah Yad Dhamanah dengan Mudharabah Mutlaqah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang 16 ILIR Palembang Periode 2010-2013*”. Skripsi, UIN Raden Fatah Palembang. 2016
- Honajah. “*Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadi’ah Yad Dhamanah Dan Mudharabah Mutlaqah Di Bank Syariah (Studi Kasus KCP Bank Sumut Syariah H.M Joni Medan)*”. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara. 2016

- Ibn Rusyd. *Bidayat al-Mujtahid wa Nihayat al-Muqtashid*. Beirut: Dar al-Qalam. 1988
- Isa, Muhammad. *Manajemen Pemasaran Bank (Revisi 1)*, Diklat: IAIN Padangsidempuan. 2014
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2011
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014
- Leny, Rahmah. “*Tingkat Kompetitif Produk Tabungan BTN Batara iB Dengan Tabungan BTN Prima iB Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Banjarmasin*”. Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Antasari. 2019
- Majah, Imam Ibnu. *Buku Hadits Shahih Sunan Ibnu Majah*. Terj. Muhammad Nashiruddin Al-Albani. Bengkulu : Pustaka Azzam. 2013. jilid II
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2002
- Muhammad dan Dwi Suwiknyo. *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: Trust Media. 2009
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UII Press. 2005.
- . *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2017
- Mustofa. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016
- Nauli, Lisa Anggi Siregar. “*Tingkat Kompetitif Produk Tabungan Mudharabah Mutlaqah Dengan Deposito Mudharabah Di Bank Sumut KCP Syariah RantauPrapat*”. Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padang Sidempuan. 2016
- Ningsih, Rini Widya. *Costumere Service Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso*, wawancara secara online, 1 Januari 2021.
- Nurzaiyani, Dira dan Nurma Sari. “*Implementasi Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam Banda Aceh*”. Dalam Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam Universitas Syiah Kuala. Vol.1 No.2, November 2019
- Patlima, Hamit. *Metode Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2013

- Priadana, Moh. Sidik dan Saludin Muis. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2009
- Primasth, Driya “*Studi Komparasi Kualitas Tabungan Akad Wadi’ah Yad Damanah dan Muḍārabah Mutlaqah di BRI Syariah dan BNI Syariah* “, Dalam Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Februari 2015
- Riduwan. *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru, Karyawan dan Peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta. 2009
- Rosyid, Maskur dan Halimatu Saidiah.” *Pengetahuan Perbankan Syariah dan Pengaruhnya terhadap Minat Menabung Santri Dan Guru*” dalam Jurnal Islaminomic, Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah (STES) Islamic Village, vol. 7 no. 2, 2016
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Bandung: PT Al-Maarif. 1987
- Setiadi, N. J. *Perilaku konsumen: Konsep dan implikasi untuk strategi dan penelitian pemasaran*. Jakarta: Prenada Media. 2003
- Septanta, Rananda. “*Tingkat Kompetitif antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah dengan Tabungan Mudharabah Mutlaqah di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Harmoni*”. Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. 2011
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah. *Bank Islam*. Bandung : Pustaka. 1984
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana. 2014
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Depok: Kencana. 2009
- Sudarwan, Danim. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia. 2013
- Suhaeti. “*Keunggulan Kompetitif Produk Tabungan Haji Bank Syariah (Bank Muamalat Indonesia, BSM, Bank DKI Syariah)*”. Skripsi. Prodi Muamalat Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. 2011
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2010

- Sunarto, Zulkifli. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim. 2007
- Suni, Muhadjir. “*Analisis perhitungan Bagi Hasil Mudharabah Tabungan Pada (Studi Kasus) PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Harta Insan Karimah (HIK) Makassar*”. Dalam Jurnal Pendidikan PEPATUDZU, Vol.14 No.2, November 2018
- Sutedi, Adrian. *Perbankan Syariah Tinjauan dari Beberapa Segi Hukum*. Jakarta : Ghalia Indonesia. 2009
- Suwiknyo, Dwi. *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Total Media. 2009
- Syafe’I, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2001
- Tisnawati, Erni dan Kurniawan Saefullah. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana. 2005
- Teguh, Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2005
- Teruna, Yuna. Pimpinan Seksi Operasional Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, tanggal 30 Desember 2020.
- Umar, Husein. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2003
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah. https://www.bi.go.id/id/tentangbi/uubi/Documents/UU_21_08_Syariah.pdf. Diunduh pada 29 Juni 2020
- Usanti, Trisadini P dan Abd. Shomad. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara. 2013
- Wibowo, Edy. et al. *Mengapa Memilih Bank Syariah?*. Bogor: Ghalia Indonesia . 2005
- Wijono, Gendro. *Merancang Penelitian Bisnis dengan Alat Analisis SPSS 17.0 & SmartLPS 2.0*. Yogyakarta : STIM YKPN. 2011
- Wiyono, Slamet. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: Grasindo. 2005
- Yafiz, Muhammad. et al. *Pengantar Ilmu Ekonomi Islam*. Medan: FEBI UINSU Press. 2016
- Yusrinaldi. Pimpinan Seksi Pelayanan Nasabah Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso, wawancara di Medan, tanggal 30 Desember 2020.

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Sejarah-Perbankan-Syariah.aspx>. Diunduh pada 29 Juni 2020

<https://www.ojk.go.id> Snapshot Perbankan Syariah Indonesia 2017-2020.
Diunduh pada 8 September 2020

Lampiran 1 Daftar Wawancara

A. Wawancara Dengan Pimpinan Seksi Operasional

1. Bagaimana sejarah berdirinya Bank SUMUT KCSyariah Brigjen Katamsa?

Bank pembangunan Daerah Sumatera Utara didirikan pada tanggal 04 November 1961 dengan Akte Notaris Rusli No. 22 dalam bentuk Perseroan Terbatas. Berdasarkan UU No. 13/1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) sesuai perda Tk.I Sumatera utara No. 5/1965, dengan modal dan saham yang dimiliki PEMDA Tk.I dan PEMDA Tk. II Sumatera Utara. Dalam perkembangannya sesuai dengan kebutuhan maka pada tanggal 16 April 1999 bentuk hukum di ubah menjadi Perseroan Terbatas sesuai dengan Akte Pendirian Persero Terbatas No. 38/1999 Notaris Alina Hanum Nasution, SH yang telah mendapat pengesahan dari menteri kehakiman RI No. C-8224 HT.01.01/1999 dan telah diumumkan dalam berita Negara RI No. 54 Tanggal 06 Juli 1999. Dasar perubahan bentuk hukum sebelumnya telah diluahkan dalam Perda Tk.1 Sumatra Utara No. 2/1999. Sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan selanjutnya dengan Akte No.31, tanggal 31 Desember 1999. Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder Bank Sumut, khususnya direksi dan komisarisnya, yaitu sejak dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah. Pendiri Unit Usaha Syariah juga didasarkan pada khultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi. Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis

Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga itu haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dari hasil survey dilakukan pada 8 (delapan) kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan produk syariah. Atas dasar ini, dan komitmen Bank Sumut terhadap pengembangan layanan perbankan syariah maka pada tanggal 04 November 2004 Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) kantor Cabang Syariah yaitu Kantor Cabang Syariah Medan dan Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan

2. Apa visi dan misi Bank SUMUT KCP Syariah ?

Visi : Meningkatkan Keunggulan Bank Sumut Dengan Memberikan Pelayanan Lebih Luas Berdasarkan PrinsipPrinsip Syariah Sehingga Mendorong Partisipasi Masyarakat Secara Luas Dalam Pembangunan Daerah Guna Mewujudkan Masyarakat Yang Sejahtera.

Misi : Meningkatkan Posisi Bank Sumut Melalui Prinsip Layanan Perbankan Syariah Yag Aman, Adil Dan Saling Dapat Berperan Lebih Besar Sesuai Dengan Visi Dan Misinya, Lebih Menguntungkan Dikelola Secara Profesion

3. Apa saja produk Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan?

a. Produk Penghimpun Dana (*funding*)

Adapun produk Bank Sumut Syariah yang bersifat menghimpun dana adalah:

1) Produk Wadiah

a) Tabungan iB Martabe (*Marwah*)

Merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *wadiah yad-dhamamah* yang merupakan titipan murni dengan seizin pemilik dana (*shahibul mal*), bank dapat mengelolanya di dalam operasional bank untuk mendukung sektor riil, menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana.

b) Simpanan Giro Wadiah

Merupakan produk penyimpanan dana yang menggunakan prinsip *wadiah yad-dhamamah* (titipan murni). Pada produk ini nasabah menitipkan dana dan bank akan menggunakan dana tersebut dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu nasabah membutuhkannya.

2) Produk *Mudārabah*

Adapun jenis produk mudharabah antara lain

a) Tabungan iB *Martabe* Bagi Hasil (*Marhamah*)

Merupakan produk peghimpun dana yang dalam pengelolaannya menggunakan prinsip *mudārabah mutlaqah*, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dan bank sebagai pihak bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menuntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

b) Deposito iB Ibadah

Merupakan produk yang sistem pengelolaannya berdasarkan prinsip *mudārabah mutlaqah*. Prinsip sama

dengan tabungan *marhamah*, akan tetapi dana yang disimpan dengan bagi hasil dan keuntungan yang telah disepakati bersama. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal. Tabel pembagian *nisbah* deposito ibadah Bank Sumut KC Syariah Medan terlampir.

c) Tabungan Makbul

Merupakan tabungan khusus Bank Sumut sebagai sarana BPHI (Biaya Penyelenggara Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.

b. Produk Penyaluran Dana (*lending*)

Adapun produk Bank Sumut Syariah Medan yang bersifat menyalurkan dana adalah :

1) Pembiayaan dengan akad jual beli (*Murabahah*)

Jual beli atas sesuatu barang dengan harga yang disepakati di awal pada akad, dimana Bank menyebutkan harga beli dan margin keuntungan Bank. Produk pembiayaan ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha untuk Investasi pengadaan barang modal dan lahan seperti lahan perkebunan. Selain untuk Investasi produk ini juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, misalnya pembelian /merenovasi rumah, membeli kendaraan bermotor dan sebagainya. Jangka waktu pembiayaan yang dapat anda sesuaikan dengan kemampuan anda untuk membayar angsuran setiap bulannya. Jangka waktu maksimal 60 bulan atau 5 tahun.

2) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil (*Mudharabah*)

Ib Modal Kerja dengan akad *Muḍārabah* adalah akad kerjasama antara Bank sebagai pemilik dana penuh (100%) dengan nasabah sebagai pengelola dana (memiliki keahlian) untuk melaksanakan kegiatan usaha tertentu dimana pembagian keuntungannya/bagi hasil dihitung dengan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Jangka waktu pengembalian pokok pembiayaan dan pembagian keuntungan bagi hasil maksimal 60 bulan.

3) Pinjaman (*Qardh*) dengan Gadai Emas iB

Merupakan pinjaman (*qardh*) untuk keperluan konsumtif dan modal kerja dan hanya untuk jangka pendek, Jaminan pinjaman adalah emas dan dikuasai/disimpan bank dan harga Standar Emas secara harian berdasarkan *buy back* logam mulia (antam).

4) Pembiayaan KPR iB *Griya* Bank Sumut Syariah

KPR iB *Griya* merupakan salah satu produk pembiayaan Bank Sumut Syariah yang membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas. Nasabah dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

c. Produk Jasa Lainnya

1) Kiriman Uang (*Transfer*)

Pelayanan jasa kiriman uang merupakan bentuk pelayanan jasa yang diberikan oleh bank syariah atas permintaan nasabah untuk mengirimkan sejumlah uang tertentu. Jasa *transfer* dapat dilakukan dari satu bank ke bank lainnya, dalam wilayah *kliring* yang sama, dari satu rekening ke rekening lainnya dalam bank

yang sama, cabang yang sama, atau dalam bank yang sama tetapi cabang yang berbeda.

2) *Kliring*

Merupakan jasa perbankan yang diberikan dalam rangka penagihan warkat antarbank yang berasal dari wilayah *kliring* yang sama. Warkat yang dapat dilakukan dalam transaksi kliring antara lain : cek, *bilyet giro*, dan surat berharga lainnya. Proses penagihan warkat melalui *kliring* biasanya memakan waktu selama 1 hari.

3) *Insako*

Merupakan jasa penagihan yang diberikan bank oleh warkat *kliring* dan/ atau surat berharga yang diterbitkan oleh bank di luar wilayah *kliring*. Warkat yang diinsakokan sama halnya dengan warkat *kliring*. Hasil *insako* atau tagihan yang dilakukan oleh bank memakan waktu kurang lebih lima hari kerja.

4) *Payment*

Merupakan layanan jasa yang diberikan oleh bank dalam melaksanakan pembayaran untuk kepentingan nasabah. Bank akan mendapatkan *fee* atas pelayanan jasa yang diberikan. Beberapa pelayanan jasa/*payment* yang diberikan oleh bank :

- a) Pembayaran Telepon
- b) Pembayaran Rekening Listrik
- c) Pembayaran Pajak
- d) Pembayaran Uang Kuliah
- e) Pembayaran Gaji

B. Wawancara dengan Kepala Pimpinan Seksi Pelayanan

1. Bagaimana penerapan sistem bagi hasil yang dilakukan Bank Sumut Syariah pada produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah*? dan bagaimana penerapan teknis tanggungan resiko kerugian?

Penerapan sistem bagi hasil yang digunakan Bank Sumut Syariah adalah dengan menggunakan metode *profit sharing* artinya kita hanya membagi keuntungan kepada nasabah.

2. Berapa rasio nisbah bagi hasil yang ditetapkan Bank Sumut Syariah pada produk tabungan *mudārabah* dan deposito *mudārabah*?

Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso menawarkan nisbah bagi hasil sebesar 41 : 59 dengan EQ Rate Bulan lalu sebesar 1,97%. Dimana 41% bagi hasil yang diberikan kepada nasabah dan 59% kepada pihak bank. Khusus untuk tabungan BSS Ceria dan Tabungan Simpel nisbah bagi hasil antara nasabah dan pihak bank sebesar 5 : 95, yaitu 5% untuk pihak nasabah dan 95% untuk pihak bank. Selain itu untuk tabungan iB Rencana yang juga menggunakan akad *mudārabah mutlaqah* juga memiliki nisbah bagi hasil tersendiri yaitu 25% untuk pihak nasabah dan 75% untuk pihak Bank Sumut Syariah.

Untuk deposito *mudārabah* berjangka 1 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah sebesar 61% dan 39% untuk Bank, untuk jangka 3 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah sebesar 64% dan 36% untuk Bank, untuk jangka 6 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah sebesar 65% dan 35% untuk Bank, dan untuk jangka 12 bulan bank memberikan nisbah bagi hasil sebesar 66% dan 34% untuk Bank. Jika dilihat dari aspek bagi hasil ini, bank SUMUT Syariah memberikan nisbah yang lebih besar untuk deposito *mudārabah* daripada tabungan *mudārabah mutlaqah*.

3. Dalam bentuk apa saja promosi yang telah dilakukan Bank Sumut Syariah dalam hal mempromosikan produk tabungan mudharabah mutlaqah dan produk deposito mudharabah?

Promosi untuk produk Tabungan *muḍārabah* dan Deposito *muḍārabah* dilakukan lewat penyebaran brosur, radio, spanduk, banner, baliho, serta aktif mengikuti pameran dengan membuka *stand*. Sosialisasi untuk kedua produk ini dilakukan secara bersamaan untuk meningkatkan dana pihak ketiga yang biasanya dilakukan menjelang akhir tahun.

Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamsa juga melakukan promosi melalui program *Cash Reward Marhamah Berkah* yaitu program pembukaan tabungan *muḍārabah* dan deposito *muḍārabah* dengan hadiah *cash reward* berupa voucher belanja sesuai paket *combo* yang ditawarkan. Media promosi yang digunakan Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamsa yaitu dengan melakukan sosialisasi produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan deposito *muḍārabah* ke sekolah, ke pasar tradisional dan instansi swasta.

C. Wawancara dengan Costumer Service

1. Bagaimana perkembangan produk tabungan *mudharabah mutlaqah* dan deposito *mudharabah* pada Bank SUMUT KC Syariah Brigjen Katamsa Medan, produk manakah yang lebih diminati nasabah?

Akhir tahun 2019 jumlah rekening untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* mengalami kenaikan sebanyak 1949 rekening dengan jumlah dana sebesar Rp. 170.928.283.593. Sedangkan jumlah rekening untuk deposito *muḍārabah* adalah mengalami penurunan nasabah sebanyak 33 rekening dengan jumlah dana sebesar Rp. 801.865.145.586 Jika dilihat dari segi jumlah pertambahan rekeningnya produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* lebih diminati oleh nasabah daripada produk deposito *muḍārabah*. Sedangkan untuk jumlah dana yang terhimpun produk deposito *muḍārabah* unggul dibandingkan dengan produk tabungan *muḍārabah mutlaqah*.

2. Biaya apa saja yang dikenakan kepada nasabah pengguna produk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dan berapa biaya tersebut?

Untuk tabungan *muḍārabah mutlaqah* dikenakan biaya pemeliharaan rekening per bulan sebesar maksimal Rp. 4.000. Biaya untuk penggantian buku tabungan yang hilang dan atau rusak sebesar Rp. 5.000. Dan biaya untuk penutupan rekening adalah sebesar Rp. 10.000. Untuk penerbitan kartu ATM tidak dikenakan biaya, biaya administrasi penggantian kartu ATM untuk kartu Gold sebesar Rp. 25.000 dan untuk kartu Silver sebesar Rp. 15.000. Biaya administrasi bulanan kartu ATM untuk kartu Gold sebesar Rp. 7.000 dan untuk kartu Silver sebesar Rp. 4000.

3. Biaya apa saja yang dikenakan kepada nasabah pengguna produk deposito *muḍārabah* dan berapa biaya tersebut?

Deposito *muḍārabah* tidak dikenakan biaya apapun. Karena deposito *muḍārabah* tidak dilengkapi dengan Kartu ATM. Bank juga tidak mengenakan biaya untuk mengeluarkan *bilyet* deposito nasabah. Bahkan apabila terjadi penalti yaitu pencairan deposito sebelum tanggal valuta atau jatuh tempo, maka deposan tidak dikenakan biaya penalti. Deposan hanya membayar biaya materai saja sebesar Rp. 6.000.

Lampiran 2 Gambar Pendukung

NISBAH BAGI HASIL SIMPANAN

	UNTUK NASABAH	UNTUK BANK	EQ-RATE BLN LALU
1 GIRO	25 %	75 %	1,50 %
2 TABUNGAN MUDHARABAH	41 %	59 %	1,97 %
3 TABUNGAN BSS CERIA	5 %	95 %	0,28 %
4 TABUNGAN SIMPEL	5 %	95 %	0,30 %
5 iB RENCANA	25 %	75 %	1,51 %
6 DEPOSITO	61 %	39 %	3,70 %
1 BULAN	64 %	36 %	3,85 %
3 BULAN	65 %	35 %	3,93 %
6 BULAN	66 %	34 %	3,99 %

Gambar 1. Daftar Nisbah Bagi Hasil Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamsa Medan

VOUCHER BELANJA Rp.5.000.000,-

Program Cash Reward MARHAMAH Berkah
Berbagi Rezeki Kepada Nasabah

BERKAH NABUNGNYA, BERKAH HADIAHNYA | Buka Tabungan dan Deposito Mudharabah Bank SUMUT Syariah Dapatkan VOUCHER BELANJA s.d Rp. 5 JUTA

Daftar Paket Promo Program MARHAMAH Berkah | Periode program: Juli 2020 - Desember 2020

Paket	Jumlah Bulan	Jenis Simpanan	Minimal Penyetoran	Total	VOUCHER BELANJA
COMBO A	6 Bulan	Deposito	Rp. 11.000.000,-	Rp. 100 Juta	Rp. 1.000.000,-
	3 Bulan	Tabungan	Rp. 21.000.000,-		
COMBO B	6 Bulan	Deposito	Rp. 21.000.000,-	Rp. 130 Juta	Rp. 1.500.000,-
	3 Bulan	Tabungan	Rp. 100.000.000,-		
COMBO C	6 Bulan	Deposito	Rp. 121.000.000,-	Rp. 200 Juta	Rp. 2.000.000,-
	3 Bulan	Tabungan	Rp. 71.000.000,-		
COMBO D	6 Bulan	Deposito	Rp. 121.000.000,-	Rp. 500 Juta	Rp. 5.000.000,-
	3 Bulan	Tabungan	Rp. 200.000.000,-		
MARHAMAH BERKAH	6 Bulan	Deposito	Rp. 300.000.000,-	Rp. 250 Juta	Rp. 4.000.000,-
	3 Bulan	Tabungan	Rp. 200.000.000,-		

Bank Sumut Call: 14002 | #ayokebanksumut
 PT Bank Sumut | @banksumut | www.banksumut.co.id

Gambar 2. Daftar Program Cash Reward Marhamah Berkah



Gambar 3. Wawancara dengan Costumer Service



Gambar 4. Wawancara dengan Pimpinan Seksi Pelayanan Nasabah



Gambar 8. Slip Setoran Deposito *Muḍārabah*

Bank SUMUT
Membuktikan Pelayanan Terbaik

FORMULIR PERMOHONAN KIRIMAN UANG
(Application forms remittances)

Kantor (office) : _____ Tanggal (date) : _____

Jenis Transaksi : Transaksi Antar Kantor Bank Sumut Kiriman Uang/BI RTGS BPD net Online Kliring/SKN

Validasi (validation) : _____

PENERIMA (Beneficiary)
 penduduk bukan penduduk
 Nama Nasabah (WIC*) : _____
 Alamat : _____
 Bank Penerima : _____
 No. Rekening : _____
 No. Identitas : _____
 Berita Untuk Penerima : _____

PENGIRIM/PENYETOR (Applicant/Depositor)
 Nasabah Bukan Nasabah
 Nama : _____
 Alamat : _____
 No. Identitas : _____

JENIS SETORAN (Type of Deposit)
 Tunai *) Cek/Bilyet Giro Debet rekening **
 Nomor rekening : _____
 Nomor Cek/BG : _____
MATA UANG (Currency)
 Rupiah Dolar Euro
 Jumlah kiriman Uang : _____
 Terbilang : _____

Biaya Kiriman Uang (Bank use only)

Biaya Kiriman Uang	Rp.
Biaya Koresponden	Rp.
Biaya Materai	Rp.
Jumlah Biaya	Rp.

Wajib di Isi (Required)
 *) Khusus Setoran Tunai > Rp 100 juta
 **) Special cash deposit > Rp 100 million

Hubungan Dengan Penerima (Relationship with Beneficiary)
 Keterangan Sumber Dana (Source of Funds)
 Tujuan Transaksi (Transaction Purpose)
 Pekerjaan (Occupation): Profesional Karyawan/Pegawai Pensiunan Wiraswasta Ibu Rumah Tangga
 TNI/Polri Pelajar/Mahasiswa Petani Lainnya

Jabatan (Position): _____
 Nomor NPWP (NPWP Number): _____
 Penghasilan Kotor Tahun (Gross Income Year): 500 s.d 25 Juta 25 s.d 500 Juta 100 s.d 500 Juta
 Penghasilan Tambahan Tahun (Other Income Year): 500 s.d 1 Milyar > 1 Milyar

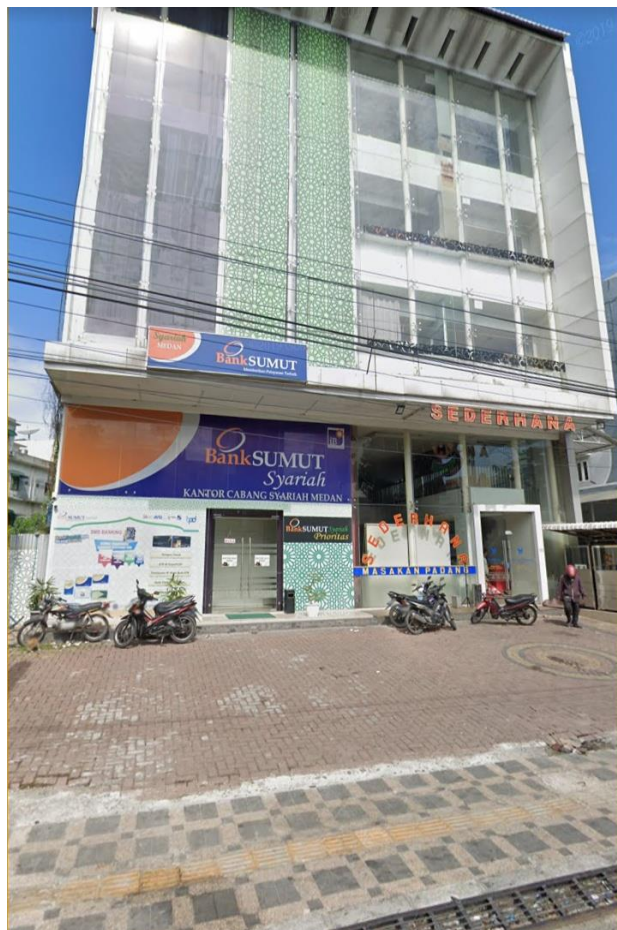
Tanda tangan/Pengesahan oleh petugas Bank (Signature/Approval by Bank staff): _____
 Tanda tangan pemohon (Signature of applicant): _____
 *) Khusus debit rekening (Special debit account)

Kep. _____ Pejabat Bank (Bank official)
 Kaitan: lembar - 1 untuk Pembukuan

Gambar 9. Formulir Permohonan Pengiriman Uang



Gambar 10. Layanan Nasabah Prioritas



Gambar 11. Layout Gedung Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamsno Medan



Gambar 12. Ruangan Teller



Gambar 13. Ruang Tunggu Nasabah



Gambar 14. Lokasi Bank Sumut KC Syariah Brigjen Katamso Medan yang Strategis