



Analisis Prerferensi Nasabah dalam Pemanfaatan Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor

Azizah Mursyidah^a, Bayu Purnama^b, Akbar Rosseh^c

^a FEBI / PBS azizahmursyidah9@gmail.com, Institut Agama Islam Sahid

^b FEBI / MBS, bayupurnama.putra@gmail.com, Institut Agama Islam Sahid

^c FEBI / PBS akbarrosseh@gmail.com, Institut Agama Islam Sahid

ABSTRACT

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

Keywords: *Customer Preference, Funding Product Utilization*

Abstrak

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

Kata Kunci : Preferensi Nasabah, Pemanfaatan Produk *Funding*

1. PENDAHULUAN

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

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

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

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

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

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

a. Kemampuan konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa; daya beli dari *income* konsumen dan ketersediaan barang dipasar.

b. Kecenderungan konsumen dalam menentukan pilihan konsumsi menyangkut pengalaman masa lalu, budaya, selera, serta nilai-nilai yang dianut seperti agama, dan adat-istiadat (Septiana, 2016: 4).

Berdasarkan keterangan yang sudah dijelaskan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

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

2. TINJAUAN PUSTAKA

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

LPS adalah lembaga berbadan hukum yang independen dan bertanggungjawab kepada presiden. LPS menjamin simpanan untuk setiap nasabah disatu bank dengan nominal Rp.100 juta sedangkan Investasi adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada Bank Syariah berdasarkan akad Mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah dalam bentuk Deposito, Tabungan atau bentuk lain yang disamakan. Untuk pedoman distribusi bagi hasil usaha dana pihak ketiga yang ditempatkan dibank Syariah. DSN-MUI menerbitkan fatwa No. 14/ DSN-MUI/IX/2000 tentang sistem distribusi bagi hasil usaha dalam LKS Fatwa No. 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang sistem distribusi bagi hasil usaha dalam LKS, serta Fatwa No. 87/DSN-MUI/XII/2012 tentang metode Perataan Penghasilan (*Income Smoothing*) dana pihak ketiga.

1. Giro.

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

Fitur dan Mekanisme Giro berdasarkan akad Wadiah.

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

Fitur dan Mekanisme Giro berdasarkan Mudharabah.

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

2. Tabungan.

Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad Wadiah atau investasi dana berdasarkan akad Mudharabah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu dengan yang disepakati, tetapi tidak ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lain yang disamakan dengan itu. Prinsip Syariah tabungan diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan. Tabungan ada dua jenis yaitu tabungan yang tidak dibenarkan secara Syariah yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga. Dan tabungan yang dibenarkan secara Syariah yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip Wadiah dan Mudharabah.

Fitur dan Mekanisme Tabungan Berdasarkan Wadiah;

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

Fitur dan Mekanisme Tabungan berdasarkan akad Mudharabah.

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

Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad Mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah. Prinsip syariah deposito diatur dalam Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional No. 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito. Deposito ada dua jenis yaitu deposito yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu deposito yang berdasarkan perhitungan bunga. Dan deposito yang dibenarkan yaitu deposito yang berdasarkan prinsip Mudharabah.

Fitur dan Mekanisme Tabungan Deposito berdasarkan prinsip Mudharabah.

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

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

3. METODOLOGI PENELITIAN

Menurut Denzi dan Lincoln (1987) Dalam Lexy (1998: 5) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan

dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Dalam penelitian kualitatif metode yang biasanya dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan, dan pemanfaatan dokumen.

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

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

Metode Teknik Pengumpulan Data. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pengumpulan data dengan melakukan Observasi, kuesioner yaitu:

Tabel I.2 Nilai Skala Preferensi

Nilai	Jawaban
4	Sangat Suka
3	Suka
2	Tidak Suka
1	Sangat Tidak Suka

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Jenis dan data yang dapat digunakan dalam penelitian ada dua yaitu data Primer dan data Sekunder. Sedangkan Pengolahan Data untuk Penafsiran Setiap Butir Pernyataan

Menurut Sudijono

(1996: 178) Dalam penafsiran setiap butir Pernyataan yaitu

dengan

menggunakan rumus:

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

Keterangan Rumusan Frekuensi.

P = Hasil yang dicapai terakhir.

f = Responden yang menjawab atau jumlah sampel tertentu.

n = Jumlah Responden seluruhnya.

100% = Bilangan tetap.

Dengan klasifikasi sebagai berikut:

100% : Seluruhnya .

90% - 99% : Hampir seluruhnya.

61% - 89% : Sebagian besar.

51% - 60% : Lebih dari setengah.

50% : Setengahnya.

40% - 49% : Hampir setengahnya.

0% - 39% : Sebagian kecil.

1% - 9% : Sedikit sekali.

0% : Tidak ada sama sekali.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

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

Tabel IV.1 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Produk BSM dengan Prinsip Syariah

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

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* terdiri dari produk Tabungan BSM dari 11 orang nasabah atau sebesar 31%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sangat Sesuai dengan prinsip Syariah hal ini tercermin dari akad dan tata cara pembukaan rekening tabungan dengan akad wadiah dan mudharabah,

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

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Giro BSM dari 23 orang nasabah atau sebesar 64%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM Sesuai dengan prinsip Syariah hal ini tercermin dari manfaat didapati oleh nasabah jika menggunakan produk Giro BSM seperti berdasarkan prinsip syariah dalam menitipkan dana dan mengelola dana nasabah, dana yang

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk *Funding* yaitu produk Deposito BSM dari 8 orang nasabah atau sebesar 22%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sangat Sesuai dengan prinsip syariah hal ini tercermin dari akad Mudharabah *Muthlaqah* adalah akad kerja sama antara pihak yang kelebihan dana atau *Shahibulmall* dan pihak Bank Syariah Mandiri atau *Mudharib* yang dimana untuk memutar kembali dana nasabah untuk dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan jaminan dana nasabah yang dikelola dapat dikembalikan secara berjangka dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip Syariah. Dalam pembagian *return* investasi atau keuntungan bagi hasil nasabah telah berinvestasi ke Bank Syariah Mandiri dengan sistem pembagian bagi hasil atau nisbah sebesar 60-40 maka 60% untuk nasabah yang telah berinvestasi kepada Bank Syariah Mandiri sedangkan nisbah 40% untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana nasabah dan sesuai dengan kesepakatan dari awal, untuk penghitungan secara mudahnya agar dapat dipahami maka mekanismenya atau rumusan nisbahnya sebagai berikut: (Nominal Deposito Syariah : Nominal seluruh Deposito Syariah) x Persentase bagi hasil x keuntungan Bank Syariah Mandiri pada bulan tersebut misalnya jika diketahui: pertama Nominal deposito Syariah nasabah sebesar Rp.10.000.000 dalam berjangka waktu 1 bulan, kedua jumlah deposito di Bank Syariah Mandiri sebesar Rp.5 Milyar yang dimiliki berdasarkan jangka waktu 1 bulan, untuk keuntungan bagi hasil seluruh deposito syariah yang memiliki jangka waktu 1 bulan Rp.60.000.000, nisbah bagi hasil dengan jangka waktu 1 bulan adalah 60% untuk pihak nasabah dan 40% untuk Bank Syariah Mandiri, maka bagi hasil untuk nasabah dan Bank Syariah Mandiri seperti $(Rp.10.000.000 : Rp.5 \text{ Milyar}) \times 60\% \times Rp.60.000.000 = Rp.72.000$ maka dalam jangka waktu 1 bulan kedepan nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebesar Rp.72.000 dengan kesepakatan dari awal berdasarkan akad Mudharabah *Muthlaqah* dengan pengelolaan sesuai dengan prinsip syariah karena berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional DSN Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 yaitu Deposito BSM yang dalam investasi berjangka yang hanya dapat diambil dalam waktu-waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara pihak penanam modal dan pihak pengelola dana usaha.

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

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

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

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

Tidak Sesuai	0	0	10	28	0	0
Sangat Tidak Sesuai	0	0	0	0	0	0
Jumlah	36	100	36	100	36	100

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai tempat penyimpanan uang dari 8 orang nasabah atau sebesar 22%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai tempat penyimpanan dana Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari Praktik yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam pembagian keuntungan dalam menabung menggunakan sistem bagi hasil bukan dengan sistem bunga seperti Bank Konvensional.

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai tempat pembukaan rekening Giro BSM dari 1 orang nasabah atau sebesar 3%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari akad Giro dibagi dua jenis yaitu Giro yang tidak dibenarkan sesuai dengan prinsip Syariah yaitu Giro yang perhitungannya sesuai dengan sistem Bunga sedangkan Giro yang dibenarkan sesuai dengan prinsip Syariah yaitu Giro yang perhitungannya sesuai dengan prinsip Syariah yaitu akad Wadiah dan akad Mudharabah berdasarkan fatwa DSN-MUI No 1 Tahun 2000 tentang Giro. Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib* pengelola dana sedangkan nasabah yang menginvtasikan dananya sebagai *Shahibulmall* pemilik dana untuk menghitung bagi hasil Bank Syariah Mandiri selama bulan februari jika bagi hasil dihitung dari saldo terendah pada bulan Februari dengan bagi hasil 15% pertahun dan dapat dikenakan pajak 10% dengan melihat laporan rekening koran akan terlihat saldo terendah pada bulan februari sebagai contoh perhitungannya;

Tabel IV.III Laporan Rekening Nasabah Per 28 Feberuari 2021

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

Diolah oleh Peneliti, 2020

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

$$\begin{aligned} \text{Bagi Hasil} &= \frac{15\% \times \text{Rp.5000.000}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp.62.500} \\ \text{Pajak 10\%} \times \text{Rp.62.500} &= \underline{\text{Rp.6.250 -}} \\ \text{Bagi Hasil Bersih} &= \underline{\text{Rp. 56.250}} \end{aligned}$$

2. Perhitungan Bagi Hasil dengan menggunakan saldo Rata-rata untuk bulan Februari 2021 yaitu;keterangan;
 - a. Angka 150.000 dapat diperoleh dari penjumlahan saldo mulai tanggal 3 februari sampai dengan 28 februari.

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

Sedangkan angka 8 dapat diperoleh dari jumlah transaksi yang terjadi selama bulan februari 2021. Maka Bagi Hasil antara Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib* pengelola dana dan Nasabah sebagai *Shohibulmall* pemilik dana maka;

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

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

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

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM dari 25 orang Nasabah atau sebesar 69%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat pembukaan Rekening Giro BSM Sesuai secara Syariah ini tercermin dari manfaat yang akan didapatkan oleh Nasabah dengan menggunakan produk Giro BSM seperti tersedia setiap saat dana dan penarikan dana tidak dikenakan biaya Administrasi dalam menggunakan bilyet Giro BSM lebih aman dalam bertransaksi lebih dari dua puluh ribu ATM tersebar luas

dise tiap daerah jadi nasabah tidak perlu merasa khawatir untuk melakukan transaksi sehingga dapat menghemat waktu nasabah .

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM Sebagai investasi secara syariah dari 11 orang nasabah atau sebesar 31%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai investasi Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang deposito pada hakikatnya dibagi menjadi kedalam dua jenis yaitu deposito yang dibenarkan secara Syariah berdasarkan bagi hasil dan deposito yang tidak dibenarkan secara Syariah berdasarkan perhitungannya dengan sistem Bunga. Deposito secara Syariah dapat dilihat berdasarkan akad Mudharabah adalah akad untuk berinvestasi berdasarkan Syariah dengan kata lain Nasabah berperan sebagai *Shohibulmall* pemilik dana untuk diinvestasikan kepada pihak Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib* nantinya dana yang sudah diinvestasikan oleh nasabah akan dikelola kembali oleh Bank Syariah Mandiri untuk diinvestasikan kepada nasabah yang kekurangan modal usaha akan tetapi dengan ketentuan usaha yang akan dijalankan tidak boleh mengarah usahanya penuh dengan kebatilan karena pihak Bank Syariah Mandiri tidak akan memberikan dana usaha kepada Nasabah tersebut karena bertentangan dengan Syariah seperti dalam kaidah fikih pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkan, seperti yang ada pada surat Al-Maaidah ayat ke 1 yang artinya *Hai Orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu.*

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM Sebagai investasi secara Syariah dari 25 orang nasabah atau sebesar 69%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai investasi secara Syariah Sesuai ini tercermin dari pembagian menggunakan sistem bagi hasil Bank Syariah Mandiri sebagai *Shahibulmall* atau kelebihan dana sedangkan nasabah yang kekurangan dana sebagai *Mudharib* maka oleh Bank Syariah Mandiri akan diberikan dana usaha dengan mengajukan akad Mudharabah untuk melakukan kerja sama antara nasabah yang mempunyai usaha namun masih membutuhkan dana sedangkan Bank Syariah Mandiri mempunyai dana yang cukup dapat memberikan dana kepada nasabah dengan contoh penghitungan bagi hasil deposito Mudharabah seperti; Imbalan didapat dari bagi hasil atau *revenue sharing* pada pengguna dana berdasarkan kesepakatan nisbah yang disepakati dari awal misalnya 60% bagi nasabah sebagai pengelola dana - 40% bagi Bank Syariah Mandiri sebagai pemilik dana. Nasabah mempunyai deposito Mudharabah sejumlah 2000.000 di Bank Syariah Mandiri dengan jangka waktu 1 bulan dengan nisbah bagi hasil 60% : 40% total dana deposito Mudharabah di Bank Syariah Mandiri dapat diasumsikan 20.000.000 dan keuntungan yang dialokasikan untuk deposito *profit distribution* sejumlah 500.000.000 nasabah akan memperoleh bagi hasil pada akhir periode seperti

$$\frac{\text{Rp.2000.000}}{\text{Rp.500.000.000}} \times \text{Rp. 20.000.000} \times 60\% = \text{Rp. 84.000}$$

$$\frac{\text{Rp.2000.000}}{\text{Rp.500.000.000}} \times \text{Rp. 20.000.000} \times 40\% = \text{Rp. 32.000}$$

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

Tabel IV.4 Preferensi Nasabah Kesesuaian Produk BSM Terhadap Pembukaan Rek BSM Secara *Online* Seperti Tabungan BSM, Giro BSM dan Deposito BSM

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

Jumlah	36	100	36	100	36	100
--------	----	-----	----	-----	----	-----

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai pembukaan Rekening secara *Online* dari 15 orang nasabah atau sebesar 42%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari manfaat yang akan didapatkan oleh nasabah jika melakukan pemukaan rekenig Tabungan secara *Online* seperti nasabah tidak perlu datang secara langsung ke Bank Syariah Mandiri, nasabah tidak perlu untuk mengantri dalam pembukaan rekening Tabungan BSM, dan nasabah akan menghemat waktu dalam melakukan perkerjaan semestinya keunggulan dalam pembukaan rekening Tabungan BSM banyak penawaran yang akan memanjakan nasabah sepeti pembayaran belanja dapat dilakukan dengan transaksi secara *Online*, nasabah dapat mentrasfer dengan mudah dan cepat hanya dengan secara *Online*, nasabah dapat melukan sedekah dengan mudah seperti melakukan pembayaran zakat, Infaq, dan sedekah dengan secara *Online* kini semua transaksi dapat dilakukan dengan mudahnya dengan kehadiran pembukaan rekening Tabungan BSM dengan cara *Online*.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM Sebagai pembukaan Rekening secara *Online* dari 21 orang nasabah atau sebesar 58%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sesuai secara Syariah ini tercermin dari fiktur-fiktur yang akan didapatkan oleh nasabah jika melakukan pemukaan rekening Tabungan BSM secara *Online* seperti dalam menentukan akad yang akan nasabah dipergunakan ketika setelah membuka Tabungan BSM secara *Online* terdapat ada dua jenis akad yang akan nasabah rasakan kemudahannya seperti ada akad Wadiah yaitu akad yang hanya memiliki sipat titipan uang atau dana tidak diperbolehkan untuk dipergunakan oleh pihak Bank Syariah Mandiri tanpa seizin pemilik dana dengan menggunakan akad Wadiah nasabah tidak perlu membayar biaya tambahan seperti Adminitrasi pembukaan rekening Tabungan BSM secara *Online* nasabah tidak dijanjikan akan mendapatkan keuntungan dari akad wadiah akan tetapi Bank Syariah Mandiri akan memberikan bonus sesuai dengan ketentuan pihak Bank Syariah Mandiri. Pembukaan rekening Tabungan BSM secara *Online* yang menggunakan akad *Mudharabah* nasabah dapat menentukan dananya untuk diinvetasikan kembali dana yang telah di Tabungankan dengan akad Mudharabah secara *Online* nasabah akan mendapatkan keuntungan jika menggunakan akad *Mudharabah* dengan ketentuan nisbah yang telah dilakukan kesepakatan dari dari awal dengan pihak Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai pembukaan Rekening Giro BSM secara *Online* dari 5 orang nasabah atau sebesar 14%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sangat Sesuai secara Syariah ini tercermin dari keuntungan yang diperoleh nasabah tidak perlu datang langsung untuk datang ke Bank Syariah Mandiri dan tidak perlu untuk mengantri lagi karena cukup dengan membuka rekening Giro BSM dengan secara *Online* kini nasabah sudah bisa menggunakan Giro BSM dengan persyaratan yang mudah seperti menyiapkan KTP atau kartu tanda kependudukan dan NPWP atau nomor pokok wajib pajak ini berlaku hanya untuk perorangan jadi nasabah dapat memilih produk yang akan digunakan ketika sedang membuka Giro BSM secara *Online* seperti ada dua akad yang ditawarkan oleh pihak Bank Syariah Mandiri yang pertama akad Wadiah yaitu akad yang memiliki peran sebagai titipan tidak dapat dipergunakan dana nasabah untuk dipakai usaha oleh Bank Syariah Mandiri sedangkan untuk Giro BSM Mudharabah yaitu akad yang dimana dana nasabah boleh dilakukan untuk membiayai atau dipakai untuk usaha masyarakat dengan melakukan kerja sama antara pemilik modal dan kekurangan dana usaha sebagai contoh perhitungannya ketika nasabah setelah membuka Giro BSM secara *Online* dan ingin melakukan kerja sama menggunakan akad Giro BSM mudharabah maka untuk contoh perhitungannya sebagai berikut; Nasabah memiliki rekening Giro BSM Mudharabah di Bank Syariah Mandiri dengan saldo Rata-rata pada bulan Maret 2020 adalah Rp.1000.000 Bonus yang akan diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada nasabah adalah 35% dengan saldo Rata-rata minimal Rp.6000.000. Diasumsikan total dana Giro BSM Mudharabah di Bank Syariah Mandiri adalah Rp.600.000.000 pendapatan Bank Syariah Mandiri dari penggunaan Giro Mudharabah adalah Rp.30.000.000 maka bonus yang akan diterima oleh nasabah pada akhir bulan Maret 2020.

$$\frac{\text{Rp.1000.000}}{\text{Rp.600.000.000}} \times \text{Rp. 30.0000.000} \times 35\% = \text{Rp.17.500}$$

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM Sebagai pembukaan Rekening Giro BSM secara *Online* dari 29 orang nasabah atau sebesar 81%, dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai pembukaan Rekening secara *Online* Sesuai secara Syariah ini tercermin dari manfaat yang akan didapat oleh nasabah dalam pembukaan rekening Giro BSM secara *Online* memudahkan dalam bertransaksi dengan *E-Banking* nasabah tidak perlu datang ke Bank Syariah Mandiri untuk mengantri dalam bertransaksi menggunakan cek atau bilyet Giro BSM dengan memanfaatkan fasilitas kartu debit atau ATM *Automatic Teller Machine* nasabah kini sudah dipermudah oleh jaringan ATM *Automatic Teller Machine* yang sudah tersebar luar disetiap daerah mudah terjangkau oleh masyarakat.

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

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

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

Mudharib jadi nisbah atau bagi hasil yang akan di dapat oleh nasabah dalam 1 bulan yang akan datang adalah Rp. 84.000

Tabel IV.5 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Sosialisasi dan Promosi Di Media Sosial Produk BSM Untuk Meningkatkan Minat Nasabah

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

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 23 orang nasabah atau sebesar 64% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM sebagai tempat media sosial untuk mensosialisasikan dan promosi Sesuai untuk meningkatkan minat nasabah dalam menabung di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari manfaat yang akan didapatkan oleh nasabah atau masyarakat dengan diberlakukanya sosialisasi dan promosi dimedia sosial maka dalam pengetahuanya masyarakat semakin meningkat dengan akad-akad yang ada di Bank Syariah Mandiri.

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Giro BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 27 orang nasabah atau sebesar 75%

dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Giro BSM sebagai tempat media sosial untuk mensosialisasikan dan promosi Sesuai untuk meningkatkan minat nasabah dalam Giro BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari nasabah dapat memanfaatkan dalam penggunaan produk Giro BSM ketidak disosialisasikan dimedia sosial seperti ketidak nasabah atau masyarakat ingin menitipkan barang atau dananya Bank Syariah Mandiri akan menjadi keamanan barang atau dana nasabah dengan menggunakan Giro BSM tanpa ada biaya tambah atau administrasi sehingga tidak merasa memberatkan nasabah atau masyarakat ketika ingin menggunkan produk Giro BSM sebagai tempat sarana bertransaksi dan promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri dimedia sosial dengan contoh perhitungan sebagai berikut; Nasabah memiliki rekening Giro BSM Wadiah di Bank Syariah Mandiri dengan saldo Rata-rata pada bulan Januari 2020 dengan Rp. 3000.000 bonus yang akan diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada nasabah adalah 35% dengan saldo Rata-rata minimal Rp.600.000 diasumsikan total Giro BSM wadiah di Bank Syariah Mandiri adalah Rp.800.000.000 pendapatan Bank Syariah Mandiri dari pengguna Giro BSM wadiah adalah Rp.25.000.000.

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

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

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 27 orang nasabah atau sebesar 75% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai tempat media sosial Sangat Sesuai untuk mensosialisasikan dan promosi untuk meningkatkan minat nasabah dalam Deposito BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari meberikan kemudahan dalam mengetahui informasi terbaru dari Bank Syariah Mandiri sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan produk Deposito BSM dalam melakukan investasi secara syariah karena produk Deposito dibagi kedalam dua jenis yang dibenarkan secara syariah yaitu Deposito BSM yang perhitunganya berdasarkan Nisbah atau Bagi Hasil dan akad yang bisa dapat dipilih oleh nasabah seperti akad Wadiah atau Mudharabah.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian sosialisasi dan promosi dimedia sosial untuk meningkatkan minat nasabah dari 29 orang nasabah atau sebesar 81% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM sebagai tempat media sosial Sesuai untuk mensosialisasikan dan promosi untuk meningkatkan minat nasabah dalam Deposito BSM di Bank Syariah Mandiri ini tercemin dari didukungnya teknologi yang semakin modern yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri seperti nasabah akan mendapatkan sosialisasi tentang penggunaan Deposito BSM untuk berinvestasi hanya dengan telepon seluler nasabah akan diberikan kemudah tanpa harus datang lansung untuk melakukan investasi secara langsung datang ke Bank Syariah Mandiri dengan membuka Aplikasi *Mobile Banking* nasabah akan diberikan informasi sebutar investasi dan akad yang akan digunakan oleh nasabah jika melakukan untuk investasi seperti akad yang dibagi kedalam dua jenis yaitu akad yang dibenarkan secara syariah terdiri dari akad Wadiah dan akad Mudharabah seperti contoh keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah setiap bulanya seperti; Nasabah menyimpan dana di Bank Syariah Mandiri sejumlah Rp.30.000.000 dalam jangka waktu 1 bulan dan jumlah Deposito di Bank Syariah Mandiri dengan tenor Rp.15.000.000.00 keuntungan bagi hasil deposito BSM dengan jangka waktu 1 bulan adalah Rp.150.000.000 untuk nisbah bagi hasil dalam jangka waktu 1 bulan adalah 40% untuk

nasabah yang memiliki dana atau *Shahibul Mall* dan 60% untuk Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana atau *Mudharib*. jadi nisbah atau bagi hasil yang akan didapat oleh nasabah dalam 1 bulan yang akan datang adalah Rp.90.000 dalam promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dimedia sosial ini akan menjadi strategi baik untuk meningkatkan minat nasabah dalam penggunaan produk Deposito BSM.

Tabel Tabel IV.6 Preferensi Nasabah Terhadap Kesesuaian Kerja Sama BSM dengan Pihak lain Untuk Meningkatkan Nasabah Dalam Menggunakan Produk BSM

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

Sumber: Diolah Oleh Peneliti, 2020

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 11 orang nasabah atau sebesar 31% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sangat Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari peraturan menteri dalam negeri nomor 79 tahun 2018 tentang Badan Pelayanan Umum Daerah (BLUD) BAB 1 pasal 1 ayat (10), bahwa rekening kas BLUD adalah tempat penyimpanan uang BLUD pada bank yang ditunjuk oleh kepala daerah, BAB IV pasal 54 ayat (1) bahwa pendapatan BLUD dikelola langsung untuk membiayai pengeluaran RSUD kecuali yang berasal dari hibah terikat pasal 54 ayat (2) bahwa pendapatan BLUD dilaksanakan melalui rekening kas BLUD. Rumah Sakit H.L manambai Abdulkadir (RSMA) sebagai salah satu rumah sakit yang telah berstatus BLUD mejalani kerja sama dengan Bank Syariah Mandiri *Branch Office* sumbawa terkait pelayanan jasa perbankan dalam pelaksanaan penatausahaan penerimaan dan pengeluaran BLUD kerja sama ini ditanda tangani oleh kedua belah pihak. Direktur Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir dr. Arindra Kurniawan sebagai pihak pertama perjanjian kerja sama dan Bank Syariah Mandiri *Branch Office* sumbawa perjanjian kerja sama sebagai pihak kedua dengan diperlakukannya kerja sama antara pihak Rumah Sakit dan Bank Syariah Mandiri kama untuk peningkatan dalam penggunaan produk Tabungan BSM semakin tinggi minat nasabah sehingga nasabah tidak perlu datang langsung ke Bank Syariah Mandiri karena ada dari pihak Bank Syariah Mandiri akan datang langsung ke Rumah Sakit untuk membuka penggunaan rekening Tabungan BSM sehingga dapat menghemat waktu dalam berkerja.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 25 orang nasabah atau sebesar 69% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari manfaat dalam penggunaan produk Tabungan BSM seperti dalam akad-akad yang bisa dimanfaatkan oleh nasabah ketika menggunakan produk Tabungan BSM yaitu akad Wadiah yang dimana akad ini memiliki karakterlistrik untuk menyimpan barang dan dana sabah dengan amanah atau Yad Amanah dengan ketentuan bahwa pihak Bank Syariah Mandiri tidak diperkenankan untuk memanfaatkanya tanpa seizin pemilik barang atau dana nasabah sedangkan Tabungan BSM Mudharabah memiliki karakterlistrik untuk melakukan kerja sama dengan sistem pembagian keuntunganya dengan nisbah antara pemilik dana sebagai *ShahibulMall* sedangkan yang kekurangan dana sebagai *Mudharib* pengelola dana dalam pembagian keuntungan nisbah Tabungan BSM Mudharabah untuk Nasabah memiliki dana nisbah 40% dan Bank Syariah Mandiri sebagai pengelola dana nisbah 60% untuk perhitunganya seperti; adapun dalam rumusan pembagian nisbah. Saldo Rata-rata simpanan nasabah dibagi saldo Rata-rata total simpanan sejenis dikalikan dengan total pendapatan distribusi bagihasil untuk simpanan sejenis dan dikali lagi dengan nisbah bagihasil maka untuk perhitunganya;

Nasabah Memiliki Tabungan BSM pada bulan Januari Rata-rata sejumlah Rp2.000.000, nisbah bagi hasil nasabah 40% dan untuk Bank Syariah Mandiri 60%. Saldo Rata-rata Tabungan BSM seluruh nasabah

BSM pada bulan Januari Rp20.000.000.000. Pendapatan BSM yang dibagi hasilkan pada bulan Januari Rp400.000.000. maka nasabah memperoleh bagi hasil;

Saldo rata-rata simpanan nasabah	: Rp.2000.000
Perbandingan bagi hasil (Nisbah)	: Nasabah (40%) : BSM (60%)
Saldo rata-rata seluruh simpanan sejenis	: Rp.20.000.000.000
Pendapatan bank yang dibagi hasilkan	: Rp.400.000.000

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

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

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Tabungan BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 31 orang nasabah atau sebesar 86% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Tabungan BSM Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari jumlah karyawan dari Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir sebanyak 541 karyawan maka dalam melakukan kerja sama antara pihak Bank Syariah Mandiri akan diberikan manfaat dalam penggunaan Giro BSM seperti dana yang disimpan di Bank Syariah Mandiri terjaga dengan Aman dan fitur-fitur Giro BSM yang dapat dipergunakan oleh nasabah akan mendapatkan Informasi Portpolio berfungsi untuk mengetahui informasi rekening yang dimiliki oleh nasabah seperti informasi tentang Giro BSM cukup dengan membuka Aplikasi *Mandiri Syariah Mobile* nasabah akan dengan mudah dalam mengakses informasi Giro BSM dan keuntungan yang dapat diperoleh nasabah ketika melakukan penggunaan produk Giro BSM seperti memberikan kemudahan dalam penyetoran dan penarikan disemua kantor cabang Bank Syariah Mandiri, Kayamanan bertransaksi dengan didukung fasilitas jaringan lebih dari 20.000 ribu Mandiri Syariah ATM yang tersebar luas disetiap daerah nasabah tidak perlu mengantri hanya untuk melakukan transaksi menggunakan produk Giro BSM dan persyaratan yang dapat memudahkan dalam pembukaan rekening Giro BSM perorangan cukup dengan menggunakan Kartu Tanda Penduduk dan Nomor Pokok Wajib Pajak nasabah sudah dapat membuka rekening Giro BSM tanpa harus datang secara langsung ke Bank Syariah Mandiri karena dengan kerja sama antara pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir nasabah tidak perlu mengatri lagi sehingga minat nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir akan semakin meningkat dalam penggunaan produk Bank Syariah Mandiri.

Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 7 orang nasabah atau sebesar 19% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sangat Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemin dari kepercayaan Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir terhadap produk Bank Syariah Mandiri khususnya pada produk Deposito BSM untuk menjalankan Investasi secara Syariah yang dimaksud dengan

Investasi Syariah berdasarkan dalam fiqh Muamalah sesungguhnya setiap bermuamalah diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkannya, seperti ada pada surat Al-Baqarah ayat; 278 “*Hai orang-orang yang beriman bertawakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba jika kamu orang yang beriman*”. Dan berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IX/2000 tentang Deposito Syariah, Deposito dibagi kedalam dua jenis yaitu ada yang tidak dibenarkan secara Syariah yaitu perhitungan yang berdasarkan keuntungan Bunga, sedangkan Deposito yang dibenarkan secara Syariah berdasarkan Nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dari awal dengan akad yang dibagi menjadi kedalam dua jenis akad Deposito BSM Wadiah yaitu akad yang bersifat titipan barang dan dana Bank Tidak Berhak untuk mengelola dana titipan nasabah tanpa sepengetahuan nasabah dan Bank Syariah Mandiri membolehkan untuk memberikan Bonus sukarela sedangkan Deposito BSM Mudharabah yaitu akad yang memiliki sifat kerja sama antara pemilik dana *ShaibulMall* yaitu nasabah sedangkan Bank Syariah Mandiri sebagai *Mudharib* untuk mengelola dana nasabah yang sudah di Investasikan ke Bank Syariah Mandiri dengan melakukan kerja sama ini pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir tidak perlu merasa khawatir dalam kepercayaan mengelola dana nasabah Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir sehingga dalam penggunaan kerja sama ini dalam produk Deposito Bank Syariah Mandiri semakin meningkat dengan persyaratan yang mudah cukup dengan Kartu Tanda Penduduk dan Nomor Pokok Wajib Pajak nasabah sudah bisa melakukan pendaftaran Deposito BSM secara perorangan tanpa harus datang ke Bank Syariah Mandiri. Pada tabel diatas responden menyatakan bahwa Produk BSM yaitu produk Deposito BSM kesesuaian kerja sama BSM dengan pihak lain untuk meningkatkan nasabah dalam penggunaan produk BSM nasabah dari 29 orang nasabah atau sebesar 81% dari jumlah seluruh responden sangat setuju bahwa produk Deposito BSM Sesuai untuk kerja sama BSM dengan pihak lain dalam meningkatkan penggunaan produk BSM ini tercemrin dari keuntungan yang akan didapatkan oleh Nasabah Rumah Sakit H.L Munambai Abdulkadir dengan meinvestasikan dananya dengan produk Deposito BSM dengan menggunakan akad Mudharabah dengan pembagian hasil atau Nibah yang jelas dalam perhitungan dapat dilihat sebagai contoh seperti dibawah ini;

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

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

maka dengan melakukan kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri akan menguntungkan bagii pihak Rumah Sakit H.L Menambai Abdulkadir karena terjamin dalam pengelolaan dana sesuai dengan prinsip syariah mengara pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IX/2000 sehingga jika ingin melakukan Investasi tidak perlu untuk datang secara langsung ke Bank Syariah Mandiri untuk melakukan Investasi dengan akad Mudharabah cukup dengan pendaftara secara *Online* dengan persyaratan yang mudah seperti KTP dan NPWP nasabah sudah bisa membuka rekening Deposito Bank Syariah Mandiri.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.5 Dampak Pemanfaatan Produk *Funding* Bagi Nasabah BSM.

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

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

1. Produk Tabungan BSM.
 - a. Nasabah dapat memanfaatkan membuka rekening Tabungan BSM secara *Online* karena dapat menghemat waktu.
 - b. Nasabah dapat memanfaatkan transaksi secara mudah dan cepat dengan menggunakan ATM di setiap cabang Bank Mandiri secara gratis.

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

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

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

2. Produk Giro BSM.
 - a. Nasabah dapat memanfaatkan transaksi dengan mudah menggunakan Cek atau Bilyet Giro.
 - b. Nasabah mendapatkan bonus bulanan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bogor.
 - c. Nasabah dapat memanfaatkan membuka rekening Giro Perorangan atau atas nama perusahaan secara *Online*.
 - d. Nasabah dapat memanfaatkan Produk Giro BSM sebagai tempat sarana penyimpanan uang dengan aman sesuai dengan ketentuan syariah.
 - e. Nasabah dapat memanfaatkan sarana pembayaran inkaso melalui (Kliring antara Wilayah).
 - f. Nasabah dapat memanfaatkan layanan informasi sosialisasi dan promosi yang diberika oleh Bank Syariah Mandiri dimedia sosial
 - g. Setiap nasabah dalam bertransaksid dalam menggunakan produ Giro BSM sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan kaidah Islam.

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

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

3. Produk Deposito BSM.
 - a. Nasabah dapat memanfaatkan investasi berjangka sesuai dengan ketentuan syariah.
 - b. Nasabah dapat memanfaatkan bagi hasil yang kompetitif jika melakukan akad kerja sama sesuai dengan prinsip syariah.
 - c. Nasabah dapat memanfaatkan dananya untuk dihimpun kembali oleh Bank Syariah Mandiri kantor cabang bogor..
 - d. Nasabah dapat memanfaatkan akad Mudharabah untuk berinvestasi sesuai dengan ketentuan syariah.
 - e. Nasabah akan diberikan informasi setiap keuntungan yang apabila melakukan kerja sama dengan BSM.
-

5. KESIMPULAN DAN SARAN

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

Mencerminkan nasabah lebih Suka dalam pemanfaatan produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yaitu produk Tabungan BSM karena Sangat Sesuai dengan kebutuhan nasabah sebagai tempat pentimpanan Dana dan bertransaksi sesuai dengan prinsip Syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip Syariah berdasarkan Fatwa MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000. Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yaitu produk Giro BSM masih terbilang sedikit yang menyukai minat nasabah dalam pemanfaatan karena hanya dapat menggunakan Cek dalam bertransaksi maka peran Bank Syariah Mandiri dapat mensosialisasikan dan promosikan produk Giro BSM kembali dengan mudah dipahami oleh masyarakat yang awam sehingga minat nasabah dalam penggunaan produk Giro BSM meningkat. Produk *Funding* Bank Syariah Mandiri yaitu produk Deposito BSM cenderung Suka dalam pemanfaatannya untuk melakukan Investasi dengan melakukan kerja sama antara Bank Syariah Mandiri dengan nasabah yang kekurangan dana usaha karena keuntungan yang didapatkan tidak bertentangan dengan prinsip syariah sehingga minat nasabah cenderung banyak dalam pembiayaan pengelolaan dana usaha atau investasi dan sangat jelas dalam pembagian hasil pihak Bank Syariah Mandiri akan memberitahukan keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan antara Pemilik Dana dan Pengelola Dana berdasarkan Fatwa MUI-Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

DAFTAR PUSTAKA

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

JURNAL

Kamal, H.MENELUSURI FATWA DSN-MUI TENTANG EKONOMI SYARIAH (Produk Penghimpunan Dana). *Jurnal Muamalah: Volume IV, No 2*, 28-29. 2014

Mansur. Preferensi Konsumsi Keluarga Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Kelurahan Wates, Ngaliyan Kota Semarang). *Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan Vol. 11, No.*, 414. 2017

Mauludianah, M. M. MALIA, *Jurnal Ekonomi Islam Volume 10 Nomor 2 Juni 2019*, 239-241. 2019: 57

Mu'aziz, I. ANALISIS FAKTOR-FAKOR YANG MEMPENGARUHI PREFERENSI MENABUNG NASABAH DI BPRS AMANAH UMMAH . *Jurnal Ekonomi Islam, (p-ISSN: 2087-2178, e-ISSN: 2579-6453) Vol. 8 No. 2*, 111. 2017

Nurcholifah, I. STRATEGI MARKETING MIX DALAM PERSPEKTIF SYARIAH . *Journal Of Islamic Studies Volume 4 Nomor 1* , 75. 2014

Nurhisam, L. Etika Marketing Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah P-ISSN: 2354-7057; E-ISSN: 2442-3076 Vol. 4 No.*, 175. 2017

Sehani. ANALISIS PERSEPSI DAN PREFERENSI MASYARAKAT PESANTREN TERHADAP BANK SYARIAH (Studi pada Masyarakat Pesantren di Kota Pekanbaru) . *Jurnal Al-Iqtishad, Edisi 13 Volume I*, 7. 2017

Septiana, A. ANALISIS PERILAKU KONSUMSI DALAM ISLAM . *Jurnal DINAR Ekonomi Syariah Vol. 1 No.* , 4. 2016

Sofhian. ANALISIS PREFERENSI NASABAH PENABUNG PADA BANK MUAMALAT INDONESIA Tbk.CABANG GORONTALO. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Volume I, Nomor 2*, 99. 2016

Trimulato. PERILAKU KONSUMSI UPAYA MENINGKATKAN POTENSI PRODUK DEPOSITO DI BANK SYARIAH . *Jurnal ISLAMADINA, Volume XVIII, No. 1*, 28. 2017
