

Analysis of the Competitive Level Between Wadiah Yad Dhamanah Savings Products and Mudharabah Mutlaqah At PT. Bank Syariah Indonesia KCP Singkil Iskandar Muda

Analisis Tingkat Kompetitif Antara Produk Tabungan Wadiah Yad Dhamanah Dengan Mudharabah Mutlaqah Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Singkil Iskandar Muda

Dian Fajar Suryani ¹⁾; Muhammad Lathief Ilhamy Nasution ²⁾

^{1,2)} *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*

Email: ¹⁾ dfajarsuryani@gmail.com ; ²⁾ mlathiefilhamy@uinsu.ac.id

How to Cite :

Suryani, D. F., Nasution, M. L. I. (2022). Analysis of the Competitive Level Between Wadiah Yad Dhamanah Savings Products and Mudharabah Mutlaqah At PT. Bank Syariah Indonesia KCP Singkil Iskandar Muda. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan*, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i2>

ARTICLE HISTORY

Received [22 Maret 2022]

Revised [02 April 2022]

Accepted [04 April 2022]

KEYWORDS

Analysis, Wadiah Yad

Dhamanah Savings Products,

Mudharabah Mutlaqah

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda memiliki produk Tabunan dengan menggunakan akad antara Wadiah Yad Dhamanah dan Mudharabah Mutlaqah. Tentunya kedua produk tabungan ini memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Sehingga menimbulkan Indikator-Indikator yang mempengaruhi lingkungan tertarik pada salah satu akad yang kompetitif dapat ditentukan oleh berbagai aspek, termasuk aspek pengembalian, aspek biaya, aspek pertumbuhan, aspek sosial, aspek risiko, dan aspek promosi. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, serta indikator-indikator yang mempengaruhi produk tabungan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan teknik deskriptif analitis. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara. Subjek penelitian ini adalah kepemimpinan pada PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk tabungan Mudharabah mutlaqah lebih diminati daripada produk tabungan wadiah yad dhamanah karena indikator tersebut secara substansial lebih menguntungkan bagi nasabah.

ABSTRACT

PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda has a savings product using a contract between Wadiah Yad Dhamanah and Mudharabah Mutlaqah. Of course, both of these savings products have their advantages and disadvantages. As a result, indicators that affect the environment that are attracted to a competitive contract can be determined by various aspects, including aspects of return, aspects of costs, aspects of growth, social aspects, risk aspects, and promotion aspects. Therefore, the purpose of this study is to identify strengths and weaknesses, as well as indicators that affect savings products. This type of research is a qualitative research using analytical descriptive technique. Data collection was done by interview method. The subject of this research is leadership at PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda. The results show that the Mudharabah mutlaqah savings product is more

desirable than the wadiah yad dhamanah savings product because the indicator is substantially more profitable for customers.

PENDAHULUAN

Bank Syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Artinya, aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain tentang penyimpanan dana, pembiayaan kegiatan usaha, dan kegiatan lain yang dinyatakan menurut syariah. Bank syariah menggunakan pola bagi hasil untuk menjalankan usahanya. Ini merupakan landasan utama dari semua operasi, baik dalam pembiayaan barang maupun pendanaan lainnya. Produk perbankan syariah memiliki kesamaan, namun berbeda dengan produk perbankan konvensional karena riba, gharar, dan maysir dilarang pada prinsip syariah. Oleh karena itu, produk pinjaman dan pinjam meminjam di bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.

Pertumbuhan industri perbankan sangat bergantung pada peningkatan pangsa pasarnya. Salah satu kendala dalam perkembangan bank syariah saat ini adalah masih banyak masyarakat di Indonesia yang belum mengetahui bagaimana konsep produk perbankan syariah khususnya pada produk tabungan. dapat dilihat dari banyaknya orang Indonesia masih memahami hanya sifat halal dari produk tersebut. Hal ini menunjukkan peralihan ke bank syariah. Salah satunya Bank Syariah memiliki merek dagang pada produknya. Contohnya nama, logo, dan simbol yang membedakan suatu produk atau jasa dari produk pesaing. Oleh karena itu, Hal utama bagi bank untuk memasarkan nama produk tabungannya, yaitu Wadiah Yad Dhamanah dan Mudharabah Mutlaqah, agar masyarakat dapat mengenalnya.

Pada hakikatnya, salah satu sumber dana yang membantu berjalannya operasional perbankan adalah dari dana pihak ketiga atau masyarakat luas melalui berbagai bentuk produk tabungan/simpanan yang ditawarkan oleh pihak bank syariah kepada nasabah, yaitu melalui akad wadiah dan mudharabah. Masing-masing produk memiliki daya saing dan kelebihan tersendiri bagi nasabah dan pihak bank. Teori ekonomi mikro klasik mengajarkan bahwa dalam suatu persaingan bisnis, perusahaan yang ada pada dasarnya mempunyai tujuan memaksimalkan keuntungan, keberhasilan perusahaan diindikasikan oleh kemampuan keuntungannya atau profitabilitas. Oleh karena itu, dalam bentuk yang paling sederhana perusahaan yang tidak mampu untung adalah perusahaan yang tidak berdaya saing atau tidak kompetitif.

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

LANDASAN TEORI

Tingkat Kompetitif

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

Hana mengatakan dalam lingkungan yang sangat kompetitif saat ini, tujuan setiap organisasi adalah mengalahkan persaingan dan memenangkan pelanggan baru. Individu yang merupakan pemegang pengetahuan untuk menghasilkan inovasi bagi perusahaan berkat kreativitas pribadi,

pengetahuan, keterampilan dan kemampuan mereka, dimungkinkan untuk menghasilkan gagasan inovatif baru yang akan membantu perusahaan mencapai keunggulan kompetitif.

Menurut Porter bahwa dalam sebuah keunggulan kompetitif ada kalau terdapat keserasian antara kompetensi yang membedakan dari sebuah perusahaan dan faktor-faktor kritis untuk meraih sukses dalam industri yang menyebabkan perusahaan tadi mempunyai prestasi yang jauh lebih baik daripada para pesaingnya. Terdapat dua cara dasar untuk mencapai keunggulan bersaing. Pertama, keunggulan ini dapat dicapai saat sebuah perusahaan melakukan strategi biaya rendah yang membuatnya mampu menawarkan produk dengan harga yang lebih rendah dibandingkan para pesaingnya. Kedua, dengan strategi diferensiasi produk, sehingga pelanggan menganggap memperoleh manfaat unik yang sesuai dengan harga yang cukup (premium price).

Indikator-Indikator Yang Mempengaruhi Produk Tabungan

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

1. Aspek Pemngembalian (Return)

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

2. Aspek Biaya

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

3. Aspek Pertumbuhan

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

4. Aspek Sosialisasi

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

5. Aspek Risiko

Risiko merupakan suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola sebagaimana mestinya. Setiap perusahaan, tentunya berusaha untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi pada kedua belah pihak baik dari bank maupun nasabah. Adanya antisipasi risiko tentunya dapat meningkatkan kepercayaan untuk bertransaksi. Terkait dengan penghimpunan dana.

6. Aspek Promosi

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

Definisi Wadiah

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

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

Dasar Hukum Wadiah

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

1) Al-Quran

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

Artinya: "Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerimanya." (An-Nisa:58).

2) Hadis

Ketentuan Hadis mengenai prinsip wadiah ini dapat kita baca dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Abu Daud dan Tirmidzi yang Artinya:

"Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW. Bersabda , "Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu."

Dan diriwayatkan dari Rasulullah SAW bahwa beliau mempunyai (tanggung jawab) titipan. Ketika beliau akan berangkat hijrah, beliau menyerahkannya kepada Ummu `Aiman dan ia (Ummu `Aiman) menyuruh Ali bin Abi Thalib untuk menyerahkannya kepada yang berhak."

Ulama sepakat diperbolehkannya wadi'ah. Ia termasuk ibadah Sunah. Dalam kitab Mubdi disebutkan: "ijma'dalam setiap masa memperbolehkanWadi'ah. Dalam kitab Ishfah disebutkan: ulama sepakat bahwawadi'ah termasuk ibadah Sunah dan menjaga barang titipan itu mendapatkan pahala.

3) Ijma'

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

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

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

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

Konsep Bonus

Bank syariah dapat memberikan kepada penitip dengan syarat:

- a) Bonus merupakan kebijakan (hak prerogatif) dari bank sebagai penerima titipan.
- b) Bonus tidak disyaratkan sebelumnya dan jumlah yang diberikan baik dalam presentase maupun nominal, tidak ditetapkan dimuka.
- c) Penerima titipan (bank) tidak boleh menyatakan atau menjanjikan imbalan atau keuntungan apapun kepada pemegang rekening wadiah. DLL

Praktek Wadiah dalam Perbankan Syariah

Praktik Wadiah pada bank menggunakan konsep wadiah yad dhamanah, yaitu titipan dengan resiko ganti rugi. Dengan konsep tersebut, bank syariah menerima titipan dana dari nasabah dan nasabah mengizinkan bank menggunakan dana tersebut untuk diinvestasikan dengan syarat bila terjadi resiko maka bank memberikan ganti rugi. Konsekuensi dari wadiah yad dhamanah adalah jika uang itu dikelola pihak bank syariah dan mendapatkan keuntungan, maka seluruh keuntungan menjadi milik bank. Fatwa DSN MUI No. 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan Wadiah.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No. 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan Wadiah baik giro wadiah dan tabungan, wadiah sifatnya adalah titipan yang bisa diambil kapan saja oleh penitip tanpa ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian bonus yang bersifat sukarela.

Definisi Mudharabah

Secara teknis, mudharabah merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (shahibul mal) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (mudharib) untuk diusahakan. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan kerugian ditanggung oleh pemilik dana atau nasabah. Dalam praktiknya, tabungan wadiah dan mudharabah yang biasa digunakan secara luas oleh bank syariah.

Dasar Hukum *Mudharabah*

1) Al-Quran

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

Artinya: "Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu." (Al-Baqarah: 198).
(QS. Al-Baqarah: 198) Mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

2) Hadis

Hadis Nabi Muhammad SAW riwayat Thabrani yang artinya: "Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai *mudharabah*, ia mensyaratkan kepada *mudharib*-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (*mudharib*) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya" (HR.Thabrani dari Ibnu Abbas).

3) *Ijma'*

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

Berakhirnya *Mudharabah*

Akad *mudharabah* dinyatakan batal dalam hal-hal:

1. masing-masing pihak menyatakan akad batal, pekerja dilarang untuk bertindak hukum terhadap modal yang diberikan, atau pemilik modal menarik modalnya.
2. salah seorang yang berakad meninggal dunia. Jika pemilik modal yang wafat, menurut jumhur ulama, akad tersebut batal dan akad tidak dapat diwariskan. Akan tetapi ulama mazhab Maliki berpendapat bahwa jika salah seorang yang berakad itu meninggal dunia, akadnya tidak batal, tetapi dilanjutkan oleh ahli pewarisnya.
3. Pemilik modal murtad (keluar dari agama Islam), menurut Imam Abu Hanifah, akad *mudharabah* batal. DLL

Konsep Bagi Hasil

Dalam bagi hasil, penentuannya dalam bentuk presentase atau biasa disebut nisbah. Nisbah didefinisikan sebagai besaran yang digunakan untuk pembagian keuntungan dengan menyatakan nilai nominal tertentu karena dapat menimbulkan riba. Jika dalam akad tidak dijelaskan masing-masing porsi maka pembagiannya menjadi 50% dan 50%. Hal-hal yang berkaitan dengan bagi hasil sebagai berikut:

- a. Presentase.
- b. Bagi untung dan bagi rugi.
- c. Jaminan.
- d. Menentukan besarnya nisbah keuntungan.

Praktek *Mudharabah* dalam Perbankan Syariah

Prinsip *mudharabah* diaplikasikan dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Sementara itu, untuk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan *mudharabah*. Pada dasarnya, semua bentuk kegiatan penghimpunan dana bank syariah (tabungan, deposito dan giro) dapat menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Dalam praktek untuk keperluan kegiatan tabungan dan deposito, perbankan syariah di Indonesia umumnya menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Kendati hanya ditulis tabungan *mudharabah*, skema yang dimaksud pada dasarnya adalah tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah mutlaqah*.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

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

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara survei dan wawancara pada PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda. Waktu penelitian ini dimulai pada tanggal 24 Januari 2022 dan selesai pada tanggal 24 Februari 2022.

Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Bapak Irvandady selaku pimpinan pada PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda.

Pemeriksaan ini juga merupakan jenis penelitian kepustakaan, khususnya penelitian kepustakaan yang dilakukan dengan meneliti, mengevaluasi, dan mencatat bahan bacaan yang sesuai dan relevan dengan topik, kemudian digandakan dan ditetapkan kedalam sistem hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penentuan Nisbah Bagi Hasil pada Tabungan PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda

Ketentuan nisbah pada tabungan di PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda adalah sebagai berikut:

- a. Tabungan Wadiah Yad Dhamanah pada BSI kcp Singkil Iskandar Muda tidak memberikan nisbah melainkan dalam bentuk bonus. Tetapi bonus ini tidak diperjanjikan pada saat awal karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank per tahunnya. BSI kcp Singkil Iskandar Muda secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, dan hadiah namun tidak diperjanjikan dalam akad.
- b. Tabungan Mudharabah Mutlaqah penentuan nisbah yang digunakan pada saat penelitian ini sebesar Nasabah : Bank = 8% : 92% untuk saldo <Rp. 100.000.000, dan 13% : 87% untuk saldo >= Rp. 100.000.000, Nisbah ini bisa berubah sesuai dengan kebutuhan atau strategi bank. Dan dikarenakan pendapatan dari hasil bank yang berbeda-beda dan tidak menentu maka penulis tidak bisa menentukan seberapa besar nasabah tersebut memperoleh keuntungan yang diterimanya.

Kelebihan dan Kekurangan Produk Tabungan PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda

PT. Bank Syariah Indonesia kcp Singkil Iskandar Muda dalam menghimpun dana tabungan menggunakan dua akad yaitu wadiah yad dhamanah dan mudharabah mutlaqah. Terkait produk penghimpunan dana, setiap produk pasti memiliki kelebihan dan kekurangan. Pada pembahasan ini, penulis akan memaparkan kelebihan dan kekurangan pada produk penghimpunan dana BSI kcp Singkil Iskandar Muda. Dengan demikian, perusahaan dapat mengetahui sejauh mana kualitas yang

dapat ditawarkan kepada masyarakat luas. Masyarakat pun dapat memahami resiko maupun keuntungan lainnya yang kemungkinan terjadi pada masing-masing produk tersebut.

Tabungan yang berakad *Wadiah Yad Dhamanah*

Akad wadiah yad dhamanah adalah suatu akad titipan murni nasabah kepada bank di mana bank dengan atau tanpa izin nasabah dapat memanfaatkan titipan tersebut serta harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerugian titipan. Adapun kelebihan pada tabungan Easy Wadiah yang berakad wadiah yad dhamanah, di antaranya adalah:

1. Kartu ATM yang dapat digunakan diseluruh ATM BSI mobile, Bank Mandiri, ATM Berama, ATM Prima, ATM Link, dan ATM berlogo VISA.
2. Kemudahan transaksi dengan BSI Mobile dan BSI Net Banking
3. Bebas biaya administrasi bulanan.
4. BSI kcp Singkil Iskandar Muda secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, dan hadiah namun tidak dipejanjikan dalam akad

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

- a. Tidak mendapatkan bonus (Karena Bank kenakan biaya administrasi bulanan).
- b. Jenis Tabungan Non Perorangan tidak mendapatkan Debit Card/Kartu ATM.

Tabungan yang berakad *Mudharabah Mutlaqah*

Akad mudharabah mutlaqah merupakan kerja sama antara dua pihak yaitu pemilik modal (shahibul maal) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (mudharib) dalam menentukan jenis dan tempat investasi. Keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati. Produk tabungan yang berakad mudharabah mutlaqah adalah Easy Mudharabah. Adapun kelebihan pada tabungan Easy Mudharabah yang berakad mudharabah mutlaqah, di antaranya adalah:

- a. Gratis tarik tunai di seluruh ATM BSI dan Bank Mandiri.
- b. Bebas biaya transaksi di EDC Bank Mandiri dan semua EDC Bank di Indonesia yang menggunakan jaringan Prima.
- c. Di fasilitasi dengan mobile banking dan net banking.
- d. Kartu ATM dapat digunakan di seluruh mesin ATM semua Bank di Indonesia.
- e. Dapat di peruntukan Perorangan dan Non Perorangan.
- f. Mendapatkan Bonus atas dana yang di kelola oleh Bank BSI.

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

- a. Dikenakan biaya administrasi bulanan Rp. 10.000 (Dikenakan biaya administrasi karena Bank memberikan bonus).
- b. Jenis Tabungan Non Perorangan tidak mendapatkan Debit Card/Kartu ATM.

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

Terkait indikator-indikator yang mempengaruhi produk tabungan wadiah yad dhamanah dan mudharabah mutlaqah dapat dilihat melalui berbagai aspek di antaranya sebagai berikut:

1. Aspek Pengembalian (Return)
Perbandingan antara tabungan wadiah yad dhamanah dengan mudharabah mutlaqah dalam aspek pengembalian (return) adalah sebagai berikut:

- a. Tabungan yang berakad wadiah yad dhamanah
Untuk tabungan yang berakad wadiah yad dhamanah BSI kcp Singkil Iskandar Muda secara berkala memberikan bonus dalam bentuk souvenir, hadiah, dan undian berhadiah namun tidak dipejanjikan di awal karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank per tahunnya.
- b. Tabungan yang berakad mudharabah mutlaqah
Bagi hasil:
 - 1) Besarnya nisbah bagi hasil ditentukan pada saat akad tabungan di tanda tangani oleh penabung sebagai shahibul mal dan bank sebagai mudharib.
 - 2) Jumlah bagi hasil per bulan berdasarkan hasil kalender sebenarnya.
 - 3) Bagi hasil dihitung atas dasar saldo harian dari tanggal 1 sampai tanggal akhir bulan.
2. Aspek Biaya
Aspek biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan transaksi BSI kcp Singkil Iskandar Muda bagi nasabah cenderung menguntungkan ketika membuat tabungan wadiah yad dhamanah daripada mudharabah mutlaqah. Minimum setoran di awal dan biaya administrasi per bulan yang ada pada tabungan yang berakad wadiah yad dhamanah lebih murah dibandingkan dengan tabungan yang berakad mudharabah mutlaqah.
3. Aspek Pertumbuhan
Dalam hal aspek pertumbuhan dana pihak ketiga bagi nasabah lebih menguntungkan tabungan yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah dibandingkan dengan wadiah yad dhamanah dalam jangka panjang di PT. BSI kcp Singkil Iskandar Muda Hal ini jelas dibuktikan dari jumlah peningkatan dana pihak ketiga pada tabungan yang berakad mudharabah mutlaqah jauh lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan yang berakad wadiah yad dhamanah selama tahun.
4. Aspek Sosialisasi
Terkait hal ini bentuk perbandingan antara tabungan wadiah yad dhamanah dengan mudharabah mutlaqah adalah sebagai berikut:
 - a. Akad wadiah yad dhamanah, produknya yaitu Easy Wadiah yang merupakan produk tabungan sebagai penyimpanan dana dalam rupiah sesuai prinsip syariah, dimana bank tidak menjanjikan bagi hasil melainkan bonus. Namun, tidak diperjanjikan dalam akad karena dapat berubah-ubah sesuai ketentuan bank.
 - b. Akad mudharabah mutlaqah, produknya yaitu Easy Mudharabah yang merupakan produk tabungan sebagai penyimpanan dana dalam rupiah sesuai prinsip syariah, dimana bank menjanjikan bagi hasil sesuai dengan porsi nisbah yang telah ditentukan pada saat perjanjian antara bank dan nasabah.

Oleh sebab itu, pada aspek sosialisasi nama produk pada PT. BSI kcp Singkil Iskandar Muda jelas lebih cenderung pada tabungan yang berakad mudharabah mutlaqah dikarenakan bank menjanjikan bagi hasil dimana lebih menguntungkan nasabah dalam hal materi.
5. Aspek Risiko
Setiap perusahaan, termasuk BSI kcp Singkil Iskandar Muda tentunya berusaha untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi pada kedua belah pihak baik dari bank maupun nasabah. Dalam hal ini, PT. BSI kcp Singkil Iskandar Muda bekerjasama dengan LPS sehingga ketika terjadi masalah yang berdampak buruk kepada bank, LPS menjamin pengembalian dana titipan nasabah. Hal ini tentunya menjadi salah satu faktor yang mendukung perkembangan produk penghimpunan dana pada PT. BSI kcp Singkil Iskandar Muda dan pada akhirnya akan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk menabung di PT. BSI kcp Singkil Iskandar Muda.
6. Aspek Promosi

Terkait aspek promosi ini, PT. BSI kcp Singkil Iskandar Muda mempromosikan langsung kepada nasabah, dengan adanya brosur di bagian customer service dan teller serta standing banner. Di outdoor secara berkala ada brosur dari kantor pusat untuk produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

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

DAFTAR PUSTAKA

Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum, Jakarta: Tazkia Institute, 1999.

Aisyah, Siti. "Penghimpunan Dana Masyarakat Dengan Akad Wadiah Dan Penerapannya Pada Perbankan Syariah" Jurnal Syari'ah Dosen Ekonomi Islam Universitas Islam Indragiri, Indonesia: 2016.

Ismail, "Perbankan Syariah", Jakarta: Kencana, 2011.

Ningsih, Cahyawati Updiah. "Penerapan Akad Mudharabah Pada Simpanan Cendekia (Pendidikan) Di BMT El Amanah Kendal" Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Semarang: 2017.

Saleh, Marhamah. Wadi'ah, Rahn, Qardh. www.slideshare.net (diunduh pada tanggal 29 Februari 2022).

Trianto, Budi. Riset Modeling, Pekan Baru: Adh-Dhuha Institute, 2016.

Umar, Husein. Metode Riset Bisnis, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003.

Huda, Nur. "Perubahan Akad Wadiah" Jurnal Ekonomi, 2015.

Guntara, Dwiky dan Muhammad Irwan Padli Nasution. "Implementasi Metode Economic Order Quantity Pada Aplikasi Pengendalian Bahan Produksi Sandal Mirado" Jurnal Teknik Informatika, vol 13, no:1 pp.31-42, 2020.

ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad. Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab, Yogyakarta: Maktabah al-hanif, 2009.

Ayuni, Sofiana Iin. "Analisis Akad Wadiah Pada Tabungan iB Hasanah Di Bank Negara Indonesia Syariah KCP Unissula Semarang" Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Salatiga, Indonesia: 2015.

Ascarya, Akad & Produk Bank Syariah, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008

Natalia, Evi et. al. "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012)" Jurnal Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, Indonesia: 2014.

Nasution, Muhammad Irwan Padli. "Keunggulan Kompetitif Dengan Teknologi Informasi". Jurnal Elektronik, 2014..

Yogiarto, Atanasius Hardian Permana. "Pengaruh Bagi Hasil, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Tabungan Mudharabah (Studi

Kasus pada Nasabah Bank Muamalat Pekalongan)" Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, Indonesia: 2015.

Sjahdeini, Sutan Remy. Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek Hukumnya, Jakarta: Kencana, 2014.

Subagio, Ahmad. Kamus Istilah Ekonomi Islam, Jakarta: PT. ELEX Media Computindo, 2009.