FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH PADA BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH SIKABAU DHARMASRAYA

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memeperoleh Gelar Ahli Madya (*A.Md*)

Pada program D III Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi.

OLEH :

Nama : Zainul Ilham

Nim : 3114.025

JURUSAN DIII PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI) INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2017 M/ 1438 H

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir yang berjudul : **"Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasrayaoleh Zainul Ilham NIM 3114 025** telah diujikan dalam Ujian Akhir Jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bukittinggi, hari **Jumat** tanggal **11** bulan **Agustus** tahun **2017**, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Jurusan DIII Perbankan Syariah dalam bidang keahlian Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 23 Agustus 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

Ketua :

Era Sonita S.E.,M.Si
NIP. 197110252003122002

Anggota :

Penguji Utama :

Era Sonita S.E.,M.Si
NIP. 197110252003122002

Penguji Pendamping

(Pembimbing)

Hj. Zulhelmi S.E.,M.M
NIP. 196404222014112001

Yefri Joni, MA
NIP. 197502062003121004

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Herfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

PENGESAHAN PEMBIMBING

Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa Jurusan DIII Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi atas nama Zainul Ilham No NIM 3114.025 dengan judul " **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya** " memandang bahwa Tugas Akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang akhir.

Demikianlah persetujuan diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Bukittinggi, Juli 2017

Pembimbing

Hj. Zulhelmi S.E,.M.M
NIP.196404222014112001

ABSTRAK

Tugas akhir ini disusun oleh **Zainul Ilham NIM: 3114.025** dengan judul " **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya"** Penelitian ini dilakukan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, untuk mengkaji masalah ini penulis mengumpulkan data yang dibutuhkan dengan metode penelitian lapangan (*fiel research*) dan wawancara. Yakni penulis secara langsung ke objek penelitian untuk melakukan pengamatan dan pengumpulan data yang akan dianalisa.

Deposito mudharabah salah satu produk dari Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya yang selalu mengalami peningkatan jumlah nasabah selama tahun 2013-2016. Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk tugas akhir, dengan mengemukakan rumusan masalah yaitu : faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudhdarabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

Hasil penelitian ini menunjukan terdapatnya beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah deposito mudharabah diantaranya , pelayanan yang baik dari pegawai bank, faktor hubungan baik nasabah dengan pegawai bank, adanya faktor kepercayaan atau keyakinan dari nasabah terhadap Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, bagi hasil yang bersaing, faktor persaingan, faktor lokasi, tingkat pendapatan masyarkat dan faktor kelompok referensi.

Untuk kedepannya, deposito mudharabah diharapkan dapat menjadi alternatif investasi jangka pendek maupun jangka panjang bagi masyarakat yang kelebihan dana sehingga produk deposito mudharabah mengalami *track* positif.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis sampaikan atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-NYA kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul "**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya"** ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Shawat beriring salam penulis mohonkan kepada Allah SWT kiranya dilimpahkan pada arwah Nabi Muhammad SWA, yang telah menyampaikan risalah kebenaran dan beliau juga merupakan pelita penerang jalan dicelah-celah kegelapan dalam kehidupan manusia.

Tugas akhir ini tidak akan dapat penulis selesaikan tanpa bantuan dan bimbingan dengan penuh keikhlasan dari berbagai pihak, maka pada penulisan kata pengantar ini penulis mengungkapkan terimakasih yang tidak terhingga. Pertama sekali kepada kedua orang tua tercinta **Ayahanda (alm) Fahrizal dan Ibunda Yusnidar,** beserta keluarga tersayang yang senangtiasa mencurahkan kasih sayang, doa, motivasi, semangat dan pengorbanan yang tak pernah henti-hentinya yang diberikan kepada penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini dan menggapai cita-cita.

Ucapan terima kasih ini juga penulis sampaikan kepada:

1. Rektor IAIN Bukittinggi **Ibu Dr. Ridha Ahida, M. Hum.**

2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam **Bapak H. Harfandi, SE,M. Si.**
3. Ketua Jurusan D-III Perbankan Syariah **Ibu Sandra Dewi SE, MM**
4. Pembimbing Tugas Akhir **Ibu Hj. Zulhelmi S.E, M.M** yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan serta saran yang diberikan dalam penyelesain Tugas Akhir ini.
5. Pembimbing Akademik **Bapak H. Harfandi SE,M. Si** yang telah memberikan dorongan dan saran-saran kepada penulis untuk menyelesaikan studi di IAIN Bukittinggi ini.
6. Dosen pamong **Ibu Hesi Eka Putri SE,M. Si** yang telah memberikan arahan dan dorongan dalam penulisan Tugas akhir ini.
7. Bapak/Ibu Dosen IAIN Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan di perguruan tinggi ini
8. Pemimpin beserta seluruh karyawan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
9. Keluarga besar, sahabat dan teman seperjuangan yang telah mendoakan, memberi restu, dukungan dan memberikan motivasi dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Demikian ucapan terimakasih dan penghargaan yang dapat penulis sampaikan kepada Bapak/Ibu, rekan-rekan dan terhadap semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis berdoa semoga balasan atas jasa baik yang mereka berikan tersebut dapat bernilai disisi Allah SWT.

Secara jujur penulis mengakui masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam Tugas Akhir ini. Untuk ini dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan perbaikan-perbaikan berupa saran ataupun kritik dari pembaca yang sifatnya membangun untuk kesempurnaan Tugas Akhir ini kedepannya.

Akhir kata penulis berharap semoga Tugas Akhir Ini bermanfaat bagi para pembaca untuk membuka wawasan berfikir dan dapat menambah ilmu pengetahuan terutama bagi penulis sendiri.

Bukittinggi, Juli 2017

Zainul Ilham

NIM. 3114.025

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PENGESAHAN PEMBIMBING i

ABSTRAK.....ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI vi

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR GAMBAR.....x

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 4
C. Batasan Masalah 4
D. Tujuan dan Kegunaan penelitian 4
E. Penjelasan Judul 5
F. Kajian Terdahulu 7
G. Metode Penelitian 8
H. Sistematika penulisan 12

BAB II: LANDASAN TEORI

A. Deposito

1. Pengertian Deposito 13
2. Macam-Macam Deposito 14

B. Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah 16
2. Bentuk-Bentuk Mudharabah 18
3. Rukun dan Manfaat Mudharabah 19

C. Deposito Mudharabah

1. Pengertian Deposito Mudharabah 22
2. Landasan Syariah Deposito Mudharabah 23
3. Mekanisme Deposito Mudharabah.....23
4. Manfaat Deposito Mudharabah 24
5. Persyaratan pada Deposito Mudharabah 25
6. Pendaftaran Deposito Mudharabah 26

D. Nasabah Bank

1. Pengertian Nasabah 27
2. Mengindetifikasi Nasabah Paling Potensial 27

E. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Nasabah Bank Syariah

1. Faktor Eskternal 29
2. Faktor Internal 31

BAB III: HASIL PENELITIAN

A. Monografi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

1. Sejarah Bank Nagari Syariah.....34
2. Visi dan Misi Bank Nagari 37
3. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.....38
4. Produk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 39

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

1. Faktor Eksternal 47
2. Faktor Internal 49

BAB IV: PENUTUP

A. Kesimpulan 53
B. Saran 54

DAFTAR KEPUSTAKAAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 : Jenis ATM Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 43

Tabel 3.2: Jumlah Nasabah Deposito Mudharabah Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 38

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PENGESAHAN TIM PENGUJI

PENGESAHAN PEMBIMBING i

ABSTRAK.....ii

KATA PENGANTAR iii

DAFTAR ISI vi

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR GAMBAR.....x

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 4

C. Batasan Masalah 4

D. Tujuan dan Kegunaan penelitian 4

E. Penjelasan Judul 5

F. Kajian Terdahulu 7

G. Metode Penelitian 8

H. Sistematika penulisan 12

BAB II: LANDASAN TEORI

A. Deposito

1. Pengertian Deposito 13
2. Macam-Macam Deposito 14

B. Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah 16
2. Bentuk-Bentuk Mudharabah 18
3. Rukun dan Manfaat Mudharabah 19

C. Deposito Mudharabah

1. Pengertian Deposito Mudharabah 22
2. Landasan Syariah Deposito Mudharabah 23
3. Mekanisme Deposito Mudharabah.....23
4. Manfaat Deposito Mudharabah 24
5. Persyaratan pada Deposito Mudharabah 25
6. Pendaftaran Deposito Mudharabah 26

D. Nasabah Bank

1. Pengertian Nasabah 27
2. Mengindetifikasi Nasabah Paling Potensial 28

E. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Nasabah Bank Syariah

1. Faktor Eskternal 29
2. Faktor Internal 29

BAB III: HASIL PENELITIAN

A. Monografi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

1. Sejarah Bank Nagari Syariah.....31
2. Visi dan Misi Bank Nagari 34
3. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.....35
4. Produk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 36

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

1. Faktor Internal 44
2. Faktor Eskternal 51

BAB IV: PENUTUP

A. Kesimpulan 52

B. Saran 53

DAFTAR KEPUSTAKAAN 54

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 : Jenis ATM Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 40

Tabel 3.2: Jumlah Nasabah Deposito Mudharabah Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 44

Tabel 3.3 : Nisbah Bagi Hasil Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 49

Tabel 3.4 : Tabel Nisbah Bagi Hasil Khusus/Negosiasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya 35

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mendengar kata bank sebenarnya tidak asing lagi bagi kita, terutama yang hidup di perkotaan. Bahkan, di pedesaan sekalipun saat ini kata bank bukan merupakan kata asing dan aneh. Dapat dijelaskan bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya usaha perbankan selalu berkaitan masalah bidang keuangan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama, yaitu: menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya.[1]

Sedangkan bank syariah atau bank islam adalah lembaga keuangan /perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan hadis Nabi Saw. Atau dengan kata lain, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam.[2]

Adapun yang dimaksud dengan deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa

---

[1] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrfindo Persada, 2014), hal. 12.

[2] Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hal. 2.

deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah.[3]

Dalam hukum perniagaan islam kemitraan dan semua bentuk organisasi bisnis lainnya didirikan terutama dengan satu tujuan yaitu pembagian keuntungan melalui partisipasi bersama. Mudharabah dan musyarakah adalah dua model *profit sharing* (bagi hasil) yang lebih disukai dalam hukum islam dan diantara kedua model ini maka mudharabah adalah metode PLS yang paling umum digunakan (paling tidak dari segi peningkatan dana). Perlu dicatat bahwa meskipun PLS merupakan deskripsi yang paling umum digunakan untuk model pendanaan islam namun ia tidak murni "bagi-rugi" (*loss sharing*) dilihat dari sudut pandang ekonomi.[4]

Dalam memberikan peningkatan jumlah nasabah pada sektor produk deposito mudharabah bank harus memperhatikan beberapa faktor internal maupun eksternal. Faktor internal seperti efektifitas penyaluran dana pihak ketiga kepada nasabah pembiayaan. Jika penyaluran tidak efektif maka akan berdampak pada peningkatan nasabah deposito mudharabah. Sedangkan faktor eksternal seperti pesaing, inflansi, tingkat suku bunga. Selain itu tingkat bagi hasil deposito pada bank syariah merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang untuk menabung. Jumlah uang kartal juga merupakan faktor yang mempengaruhi

[3] Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

[4] Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*, (Depok: Teras, 2011), hal. 114.

jumlah deposito mudharabah pada bank syariah. Apabila jumlah uang kartal itu tinggi akan memungkinkan terjadinya infalsi dan penurunan daya beli masyarakat, yang kemudian mengakibatkan masyarakat enggan untuk menyimpan dananya dibank syariah.

Deposito mudharabah menjadi produk unggulan pada bank syariah di indonesia dan juga khususnya buat Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, karena produk ini memberikan tingkat keuntungan (bagi hasil) yang tinggi dibandingkan produk lainnya seperti tabungan dan giro. Produk deposito telah mengalami peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya, berikut ini jumlah nasabah deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya yaitu: tahun 2013 (10 nasabah), tahun 2014 (37 nasabah), tahun 2015 (56 nasabah), tahun 2016 (79 nasabah). Dengan meningkatnya jumlah nasabah otomatis dananya juga ikut bertambah.

Dengan meningkatnya jumlah nasabah deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, menjadikan penulis tertarik untuk melihat faktor-faktor apa saja yang menyebabkan nasabah memilih produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Berdasarkan latar belakang diatas maka judul penelitiannya adalah " **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya**".

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu: faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudhrabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang diatas maka batasan masalah dalam penelitian ini hanya faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

D. Tujuan dan kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Untuk mengetahui dan menjelaskan fakto-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

2. Kegunaan penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

a. Bagi Bank Syariah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang kualifaid untuk bank syariah agar dapat mengevaluasi faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito

mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya supaya lebih baik lagi.

b. Bagi Peneliti

Bagi peneliti sendiri penelitian ini berguna untuk menambah ilmu pengetahuan dan sarana dalam menerapkan teori-teori yang pernah diperoleh selama perkuliahan.

c. Kegunaaan secara teoritis

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, referensi dan pemahaman mengenai sistem pendanaan, pembiayaan, jasa bank dan sumber-sumber dana di bank syariah serta mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan jumlah Nasabah produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

E. Penjelasan Judul

Untuk lebih mudah memahami dan juga untuk menghindari kesalahpahaman dari pembaca terhadap kata-kata dalam tulisan ini, maka penulis merasa perlu untuk menjelaskan kata-kata yang ada dalam tulisan ini. Diantaranya yaitu:

Faktor :Hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.[5]

[5] Sukhan Yasin, *Kamus Bahasa Pintar Indonesia*, (Surabaya: Amanah, 1995), hal. 64.

Pengaruh :Daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang,benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.[6]

Peningkatan :Proses, cara, perbuatan meningkatkan (usaha, kegiatan, dan sebagainya).[7]

Nasabah :Orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).[8]

Deposito Mudharabah :Merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai dengan akad perjanjian yang dilakukan antara bank dan nasabah investor.[9]

Dari penjelasan judul diatas, maka dapat disimpulkan yaitu: hal-hal apa saja yang dapat mempengaruhi atau menyebabkan peningkatan jumlah nasabah atau pengguna dari produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

[6] Http://kbbi.web.id/pengaruh/10/12/2016.

[7] Http://kbbi.web.id/peningkatan/21/03/2017.

[8] Http://kbbi.web.id/nasabah/21/03/2017.

[9] Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), hal. 91.

F. Kajian Terdahulu

Penelitian tentang produk deposito mudharabah pernah diangkat oleh:

1. **Fadhilla Putri (3113.011)** yang berjudul "implementasi Relationship Marketing dalam Pemasaran Produk Deposito Mudharabah (studi kasus bank Nagari cabang pembantu syariah Batusangkar)". Penelitian ini berfokus pada bagaimana implementasi relationship marketing dalam pemasaran produk deposito mudharabah yang diterapkan pada bank Nagari cabang pembantu syariah Batusangkar. Dari hasil yang didapat oleh penelitian ini, implementasi relationship marketing memiliki tahap pengembangan dalam pemasaran deposito mudharabah, tahap pengembangan ini berupa interaksi antara pihak bank dan nasabah, interaksi bank dengan lembaga-lembaga lainnya, adaptasi.
2. **Syamsul Bahri (3108.024)** yang berjudul "Metode Penetapan Nisbah Bagi Hasil Deposito Mudharabah pada PT BPRS Al Makmur". Penelitian ini berfokus pada bagaimana metode penetapan nisbah bagi hasil deposito mudharabah yang diterapkan pada PT BPRS Al Makmur. Hasil penelitian menunjukan bahwa penetapan nisbah bagi hasil deposito mudharabah ditetapkan oleh direktur BPRS Al Makmur dan hanya direktur yang mengetahui cara perhitungan nisbah bagi hasil deposito mudharabah.
3. **Riski Juanda (3109.004)** yang berjudul "Alasan Pemberian Spesial Nisbah Deposito Kepada Nasabah Bank Syariah Bukopin cabang

Pembantu Payakumbuh". Penelitian ini berfokus pada alasan bank memberikan spesial nisbah kepada nasabah deposito guna menarik nasabah dan memberikan kepuasan dari nasabah.

Sedangkan penelitian yang penulis lakukan fokus kepada faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Penulis ingin meneliti faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi meningkatnya jumlah nasabah produk deposito mudharabah setiap tahunya pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif, yaitu menggambarkan kejadian-kejadian yang terjadi dilapangan atau penelitian yang menggambarkan suatu fenomena yang terjadi dilapangan.

Penelitian ini dilakukan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Dengan menggunakan penelitian yang tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetatpi hanya menggambarkan apa adanya tentang keadaan tertentu, yang mana disini menggambarkan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi

peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penenlitian ini dilakukan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Pemilihan lokasi ini sebagai tempat penelitian yang didasarkan pada saat proses pelaksanaan praktek magang pada tanggal 09 Januari sampai dengan disetujui untuk ujian munaqasah.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu perusahaan langsung melalui objeknya.[10] Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan melakukan penelitian langsung dengan cara wawancara langsung dengan karyawan seperti customer service dan bagian SDM Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Data yang dikumpulkan seperti jumlah nasabah, jumlah dana deposito dan lainya yang berkaitan dengan produk deposito mudharabah.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari hasil studi perpustakaan baik berupa bahan-bahan bacaan maupun data angka

[10] J.Supranto, *Metode Riset dan Aplikasinya dalam Pemasaran cet ke-1,* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), hal. 6.

yang memungkinkan.[11] Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari hasil studi terdahulu serta sumber-sumber lain yang berasal dari beberapa referensi di perpustakaan dan internal bank memalui dokumen-dokumen yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya berupa data tentang deposito mudharabah dan data lainnya yang sesuai dengan permasalaahan yang terkait judul.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Metode Wawancara (*interview*)

Wawancara merupakan salah satu cara pengumpulan data yang gunanya untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti, dan juga untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden.[12]

Wawancara dilakukan terstruktur dengan customer service Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Dharmasraya.

b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung pada obyek yang diteliti sehingga

[11] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Aplikasi,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1999), hal. 112.

[12] Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan,* (Bandung: Alfabeta, 2009), hal. 194.

diperoleh gambaran yang jelas mengenai masalah yang dihadapi.[13] Hasil observasi ini berguna untuk menguatkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dari customer service, bagian SDM dan lainnya . Data yang di observasi mengenai jumlah nasabah, mekanisme, persyaratan, faktor meningkatnya jumlah nasabah dari produk deposito mudharabah dan lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data yang diperoleh dengan mengumpulkan bahan-bahan berupa latar belakang dan sejarah berdirinya Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, visi misi Bank Nagari, struktur organisasi serta tugas dan tanggung jawab, produk-produk pendanaan, pembiayaan dan jasa bank yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya dan data-data yang berhubungan dengan penelitian ini.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisa deskriptif kualitatif yaitu dengan cara mendeskripsikan, mencatat dan menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau

[13] Joko Subagyo, *Metodologi Penelitian: Teori dan Praktek,* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), hal. 63.

Dharmasraya dan membandingkannya dengan landasan teori tentang masalah yang dibahas serta mengambil suatu kesimpulan bagaimana sesungguhnya objek yang diteliti.

H. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penelitian dan pembahasan, maka penulis membagi pembahasan ini menjadi empat bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Yaitu terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini mengemukakan tentang penghimpunan dana, deposito mudharabah, manfaat dan rukun mudharabah, perbedaan bagi hasil dengan bunga dan landasan syariah tentang deposito mudharabah.

BAB III : HASIL PENELITIAN

Yaitu hasil penelitian yang menggambarkan secara umum Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Dharmasraya dan produk deposito mudharabah.

BAB IV : PENUTUP

Terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deposito

1. Pengertian Deposito

Deposito adalah produk bank yang ditujukan untuk menampung kelebihan dana masyarakat untuk suatu jangka waktu tertentu. Sebelum jangka waktu yang disepakati itu (jatuh tempo) deposito tidak bisa dicairkan kecuali dengan suatu penalti. Satuan jangka waktu terkecil dalam deposito adalah 1 bulan. Kemudian berturut-turut 3 bulan, 6, 12, dan 24 bulan. Dalam masa dimana perubahan sering terjadi dan dalam kecepatan yang tinggi, jangka waktu deposito yang terlalu lama tidak diminati.[14]

Deposito diperpanjang secara otomatis pada saat jatuh tempo sehingga nasabah tidak perlu lagi mengonfirmasi atau datang ke bank untuk memperpanjang depositonya. Tetapi sebaliknya, apabila deposito tidak akan diperpanjang lagi, deposan harus mengonfirmasi kepada pihak bank bahwa deposito tersebut tidak diperpanjang 1 hari sebelumnya.[15]Imbalan yang diberikan bank kepada nasabah deposito (deposan/shahibul mal) relatif lebih tinggi dibandingkan bunga untuk giro maupun tabungan. Hal ini bisa dimengerti karena sifat deposito

[14]Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hal. 94.

[15]Maryanto Supriyono, *Buku Pintar Perbankan*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2011), hal. 30.

yang relatif tetap keberadaannya di bank untuk suatu jangka waktu yang telah diperjanjikan. Berbeda dengan giro yang terus bermutasi harian bahkan menitan dan tabungan yang bermutasi beberapa kali dalam sebulan, deposito tidak bisa bermutasi minimal dalam satu bulan.

2. Macam-Macam Deposito

Dalam praktik deposito yang ditawarkan terdiri dari beragam jenis, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing. Masing-masing jenis deposito memiliki keunggulan tersendiri, sehingga deposan dapat memilih sesuai dengan selera mereka. Saat ini jenis-jenis deposito yang ditawarkan oleh bank dan ada di masyarakat adalah deposito berjangka, sertifikat deposito dan deposito on call. Masing-masing jenis deposito ini memiliki kelebihan tersendiri.

a. Deposito berjangka

Deposito berjangka adalah bentuk simpanan berjangka yang penarikanya disesuaikan dengan jangka waktu tertentu. Jangka waktu deposito antara lain: deposito jangka waktu 1, 3, 6, 12 dan 24 bulan. Perbedaan jangka waktu tersebut di samping merupakan perbedaaan masa penyimpanan, juga bank biasanya memberikan balas jasa berupa bunga dengan tingkat bunga Deposito berjangka diterbitkan atas nama baik atas nama perorangan maupun lembaga. Bukti kepemilikan deposito berjangka berupa bilyet deposito. Di dalam bilyet deposito tersebut

tertera nama pemiliknya, yang merupakan pemegang hak atas deposito berjangka, yaitu nama perorangan, ataupun lembaga. Pihak yang dapat mencairkan deposito berjangka hanya pihak yang namanya tercantum di dalam bilyet deposito berjangka tersebut. Deposito berjangka tidak dapat dipindahtangankan atau diperjualbelikan.[16]

b. Sertifikat deposito

Sertifikat deposito merupakan jenis simpanan dana dari masyarakat yang penarikanya sesuai jangka waktu tertentu, dan dapat diperjual belikan. Menurut undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998 sertifikat deposito adalah simpanan dalam bentuk deposito yang sertifikat bukti penyimpanan dapat dipindahtangankan. Pemilik sertifikat deposito dapat menjualnya apabila membutuhkan dana segara. Di dalam sertifikat deposito tidak tercantum nama pemegang hak, baik nama perorangan maupun nama badan usaha. Sertifikat deposito diterbitkan atas unjuk, artinya siapa saja yang membawa sertifikat deposito, dapat mencairkannya di bank penerbit sertifikat deposito. Penerbitan sertifikat deposito sudah tercetak dalam bermacam-macam nilai nominal. Nilai nominal tersebut menunjukkan sejumlah nilai dari sertifikat tersebut yang dapat diuangkan di bank yang menerbitkan. Nilai nominal sertifikat deposito biasanya dalam jumlah yang besar

[16]Ismail. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), hal. 80.

dan dalam jumlah yang bulat, misalnya Rp10.000.000, Rp 50.000.000 dan Rp 100.000.000,-.[17]

c. Deposit on call

Deposit on call (DOC) merupakan jenis deposito yang penarikannya harus dengan pemberitahuan sebelumnya. Jangka waktu deposit on call adalah 7 hari s.d 30 hari. Bunga yang diberikan sesuai dengan negosiasi antara bank dengan nasabah, dan besarnya bunga tersebut dihitung perbulan. Pembayaran bunganya dilakukan saat penarikan. Deposit on call diterbitkan dengan jumlah besar dan genap, serta di dalam bilyet deposit on call diterbitkan atas nama. Artinya, deposit on call tersebut hanya dapat dicairkan oleh pihak yang namanya tertera dalam bilyet deposit on call, kecuali ada surat kuasa kepada pihak lain dari pihak pemegang saham.[18]

B. Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah

Secara singkat mudharabah atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan. Sebagai suatu bentuk kontrak, mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal (pemodal), biasa disebut shahibul mal/rabbul mal, menyediakan modal

[17]Ibid, hal. 87.

[18]Ibid, hal. 90.

(100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut mudharib, untuk melaksanakan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Shahibul mal (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis dan mudharib (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.

Dalam satu kontrak mudharabah pemodal dapat berkerja sama dengan lebih dari satu pengelola. Para pengelola tersebut seperti bekerja seperti sebagai mitra usaha terhadap pengelola yang lain. Nisbah (porsi) bagi hasil pengelola dibagi sesuai kesepakatan di muka. Nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus disepakati di awal perjanjian. Di luar porsi bagi hasil yang diterima pengelola, pengelola tidak diperkenankan meminta gaji atau kompensasi lainnya untuk hasil kerjanya. Semua mazhab sepakat dalam hal ini. Namun demikian, Imam Ahmad memperbolehkan pengelola untuk mendapatkan uang harian (seperti untuk akomodasi, makan, dan transpor) apabila dalam perjalanan bisnis ke luar kota.[19]

[19]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), hal. 60.

2. Bentuk-Bentuk Mudharabah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak pemilik dana, terdapat 2 (dua) bentuk mudharabah, yakni:

a. Mudharabah Mutlaqah (*unrestricted investment account*,URIA)

Dalam deposito mudharabah mutlaqah (URIA), pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada bank syariah dalam mengelola investasinya. Dengan kata lain, bank syariah mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana URIA ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.

b. Mudharabah Muqayyadah (*restricted investment account*, RIA)

Berbeda halnya dengan deposito mudharabah mutlaqah (URIA), dalam deposito mudharabah muqayyadah (RIA), pemilik dana memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada bank syariah dalam mengelola investasinya baik yang berkaitan dengan tempat, cara, mapun objek investasinya, dengan kata lain, bank syariah tidak mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana RIA ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.[20]

[20] Adiwarman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keungan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), hal. 367.

Mudharabah muqayyadah (RIA) ini ada dua jenis yaitu:

1) Mudharabah muqayyadah *on balance sheet*

Jenis mudharabah ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Misalnya disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau disyaratkan digunakan dengan akad tertentu atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

2) Mudharabah muqayyadah *of balance sheet*

Jenis mudharabah ini merupakan penyaluran dana mudharabah langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara(*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana usaha).

3. Rukun dan Manfaat Mudharabah

a. Rukun mudharabah

Ruku dalam mudharabah berdasarkan jumhur ulama ada 3 yaitu: dua orang yang melakukan akad (*al-aqidani*), modal (*ma'qud alaih*), dan *shighat* (ijab dan qabul). Ulama syafi'iyah lebih memerinci lagi menjadi enam rukun yaitu:

1. Pemilik modal (*shahibul mal*)
2. Pelaksana usaha (*mudharib*/ pengusaha)
3. Akad dari kedua belah pihak (ijab atau qabul)
4. Objek mudharabah (pokok atau modal)
5. Usaha (pekerjaan pengelola modal)
6. Nisbah keuntungan

Sedangkan menurut ulama Hanafiyah berpendapat bahwa yang menjadi rukun akad mudharabah adalah ijab dan qabul saja, sedangkan sisa rukun-rukun yang disebutkan jumhur ulama itu sebagai syarat akad mudharabah.[21]

b. Manfaat Mudharabah

Manfaat-manfaat dari akad mudharabah yaitu:

1) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan pengusaha meningkat.
2) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan penerapan /hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
3) Pengambilan pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cashflow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.

[21] Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hal. 117.

4) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkrit dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
5) Prinsip bagi hasil dalam mudharabah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap, dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Konsep bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjalanan yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal ini terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atau usaha yang dilakukan oleh pihak atau salah satu pihak akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu persentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan. Beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil diantarnya: Investment rate, Total dana investasi,

Jenis dana, Nisbah, Metode perhitungan bagi hasil, Kebijakan akuntansi, Kebijakan akuntan.[22]

C. Deposito Mudharabah

1. Pengertian Deposito Mudharabah

Adapun yang dimaksud dengan deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal itu, dewan syariah nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah.[23]

Deposito mudharabah terdiri dari dua kata yaitu deposito yang artinya simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank, sedangkan mudharabah yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul mal*) kepada pengelolala dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Jadi dapat disimpulkan deposito mudharabah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu dengan menggunakan pembagian hasil berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara nasabah dengan bank sebelumnya.

---

[22]Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada media Group, 2011), hal. 95.

[23]Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

2. Landasan Syariah Deposito Mudharabah

Deposito mudharabah pada perbankan syariah memakai akad mudharabah. Landasan dasar syariah mengenai mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melaksanakan usaha. Hal ini tampek dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini:

a. Surat al-muzzammil: 20

وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

"... dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagaian karunia Allah SWT..."

b. Hadist

"Dari Shalih bin Suhaib RA bahwa Rasulullah bersabda: tiga hal yang di dalamnya terdapat kebaikan: jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan gandum untuk keperluan rumah bukan untuk dijual"[24]

3. Mekanisme deposito mudharabah

Adapun mekanisme deposito mudharabah yaitu:

a. Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*).

b. Pengelola dana oleh bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (mudharabah muqayyadah) atau

[24] Naf'an, op.cit, hal. 116.

dilakukan dengan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (mudharabah mutlaqah)

c. Dalam akad mudharabah muqayyadah harus dinyatakan secara jelas syarat-syarat dan batasan tertentu yang ditentukan oleh nasabah.
d. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang dipakati.
e. Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
f. Bank dapat membebankan 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.
g. Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan

4. Manfaat Deposito Mudharabah

Adapun manfaat deposito mudharabah yaitu:

a. Bagi bank sumber pendanaan bank baik dalam rupiah maupun valuta asing dengan jangka waktu tertentu yang lebih lama dan fluktuasi dana relatif rendah.
b. Bagi nasabah alternatif investasi yang memberikan keuntungan dalam bentuk bagi hasil.[25]

[25]Muhamad, op.cit, hal. 38.

5. Persyaratan pada deposito mudharabah

Persyaratan yang berlaku pada deposito mudharabah adalah sebagai berikut:

a. Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Pengelola dana oleh bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (mudharabah muqayyadah)atau dilakukan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (mudharabah mutlaqah).

b. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karateristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagai mana diatur ketentuan BI mengenai transparansi informasi produk dan penggunaan data pribadi nasabah.

c. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan atau pembukaan dan penggunaan produk tabungan dan deposito atau dasar akad mudharabah dalam bentuk perjanjian tertulis.

d. Dalam akad mudharabah muqayyadah, syarat-syarat dan batasan tertentu yang ditetapkan oleh nasabah harus dinyatakan secara jelas.

e. Pembagian ketentuan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.

f. Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.

g. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, serta pembukuan dan penutupan.

h. Bank tidak boleh mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.[26]

6. Pendaftaran Deposito Mudharabah

Pendaftaran dalam deposito mudharabah terbagi atas 2 bagian yaitu:

a. Untuk perorangan

1) Nasabah membawa kelengkapan identitas asli, kemudian copynyadiberikan kepihak bank.

2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening yang telah disediakan oleh bank

3) Mengisi surat perjanjian dengan akad mudharabah di sisni disebutkan bahwa pihak pertama adalah deposan dan pihak kedua adalah dari bank syariah itu sendiri. Pada surat perjanjian ini harus dibubuhi materai agar mempunyai kekuatan hukum yang kuat.

4) Jumlah deposito minimal sebesar Rp 1.000.000

5) Diberikannya bukti kepemilikan deposito oleh bank kepada deposan.

[26]Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Resiko Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 11.

b. Untuk perusahaan

1) Menunjukan dokumen asli dan menyerahkan fotocopy SIUP/akta pendirian perusahaan beserta perubahannya.
2) Menunjukan dokumen asli dan menyerahkan fotocopy identitas NPWP.
3) Menunjukan identitas asli dan menyerahkan fotocopy identitas pengurus badan yang masih berlaku.

D. Nasabah Bank

1. Pengertian Nasabah

Menurut Djaslim Saladin nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank. Menurut komaruddin nasabah adalah sesorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran atau deposito atau tabungan berupa lainnya pada sebuah bank. Sedangkan nasabah menurut kbbi adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).[27]

2. Mengidentifikasi Nasabah Paling Potensial

a. Hitung biaya akuisisi pelanggan/nasabah

Untuk menemukan nasabah potensial, terlebih dahulu harus menghitung berapa besarnya biaya yang dibutuhkan saat melakukan penjualan per nasabah. Umunya biaya ini dihitung dari

[27] http://kbbi.web.id/nasabah/17/05/2017.

aktivitas promosi seperti biaya untuk beriklan dimedia, *flyer*/ brosur, *direct mail* atau penambahan tenaga penjual.

b. Hitung biaya customer sercive

Hitunglah biaya-biaya lain yang dikeluarkan saat manajemen menjua setiap jenis produk/jasa kepada pelanggan, seperti biaya gaji staf yang berhubungan langsung dengan penjualan produk, biaya pengiriman (*delivery*) dan biaya lain sebagainya. Cara yang paling mudah adalah menjumlah semua biaya ini dan membaginya dengan jumlah pelanggan yang membeli produk/ jasa tersebut.

c. Buatlah profil nasabah/pelanggan potensial

Analisa data nasabah apakah mereka memiliki kesamaan dengan demografi dan geografi, apakah merea memiliki kesamaan kebutuhan dan keinginan, apakah mereka memiliki kesamaan pola dalam melakukan pembelian, jika perusahaan memiliki data terget pasar seperti ini, efektivitas promosi produk/jasa akan semakin tinggi dan semakin mudah mendapatkan nasabah potensial.

d. Fokuskan energi manajemen pada nasabah/pelanggan potensial

Lihat kembali siapa saja yang masuk dalam kriteria 20% pelanggan potensial berdasarkan kriteria waktu dan rupiah.[28]

[28] Nina Rahmayanty, *Manajemen Pelayanan Prima*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hal. 34.

E. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Nasabah Bank Syariah

Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah bank syariah ada dua macam faktor yaitu:

1. Faktor Eskternal

    a. Pemahaman masyarakat tentang bank syariah

        Pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah juga akan mempengaruhi pandangan masyarakat mengenai bank syariah bank itu sendiri. Secara mudahnya, pandangan masyarakat terhadap tergantung dengan apa yang mereka ketahui. Jika pengetahuan tentang bank syariah tinggi maka dalam memandang bank syariah pasti tinggi pula.

    b. Faktor kelompok referensi/acun

        Kelompok acuan sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian karena untuk memperkenalkan suatu produknya ke masyarakat, perusahaan tentu melakukan pemasaran. Tujuan pemasaran suatu perusahaan adalah memenuhi dan melayani kebutuhan serta keinginan konsumen sasaran. Namun, untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen tidaklah mudah pelanggan mungkin saja menyatakan kebutuhan dan keinginan mereka sedemikian rupa tetapi justru bertindak yang sebaliknya. Mereka mungkin tidak memahami motivasi mereka yang lebih mendalam. Sehingga

para pemasar harus mempelajari keinginan, persepsi dan prilaku belanja pelanggan sasaran mereka.

Faktor-faktor sosial yang dapat mempengaruhi prilaku seseorang konsumen, seperti kelompok, keluarga, peran dan status. Banyak kelompok yang mempengaruhi seseorang, sehingga para pemasar pun perlu mempelajari dinamika kelompok yang terjadi pada konsumen untuk memasarkan produknya secara maksimal.

c. Faktor Lokasi

Lokasi suatu tempat kedudukan perusahaan berada, selain memperlihatkan karakteristik dari kegiatan usahanya juga mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan suatu tempat kedudukan perusahaan tersebut. Banyak faktor yang mempengaruhi keberadaan lokasi suatu tempat kedudukan perusahaan. Karena itu, pengambilan keputusan dalam merencanakan lokasi suatu tempat kedudukan perusahaan harus didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang matang dari faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Sementara itu di pemasaran bank, lokasi yang dimaksud adalah jejaring (*net-working*) dimana produk dan jasa bank disediakan dan dapat dimanfaatkan oleh nasabah. Oleh karena itu jejaring pemasaran bank tidak hanya berupa kantor bank sendiri dimana disediakan produk dan jasa bank sendiri saja

tetapi termasuk juga kantor bank lain bahkan mesin ATM bank lain dimana produk dan jasa bank dapat dimanfaatkan.[29]

d. Keadaan sosial masyarakat

Secara umum kemakmuran suatu masyarakat suatu masyarakat tidak dapat dilihat hanya dari satu faktor saja, melainkan dengan berbagai hal yang diolah secara terpadu. Kemakmuran bisa juga tercipta dari sumber daya alam dan energi yang melimpah. Kemakmuran itu bisa tercipta dengan mengolah dan memanfaatkan sumber daya alam yang dimiliki. Memiliki kekayaan alam yang tak ternilai baik dari kesuburan tanah, pariwisata, barang tambang, kelautan, flora dan fauna sudah seharusnya digunakan untuk meningkatkan kemakmuran penduduk karena kekayaan tersebut milik masyarakat di dalamnya.

2. Faktor Internal

Salah satu faktor internal yang berpengaruh terhadap pendanaan perbankan khususnya perbankan syariah yaitu:

a. Faktor Pelayanan

Pelayanan nasabah dalam dunia jasa menjadi sesuatu hal yang vital. Hal ini mengingat sifat jasa yang salah satunya adalah tidak berwujud (*intangible*) memerlukan umpan balik (*feed-back*) untuk menilai kualitas layanannya. Kualitas jasa yang

[29]Sentot Imam Wahjono, op.cit, hal. 126.

merupakan ciri pembentuk kepuasan pelanggan biasanya didapatkan dari pendapat pelanggan. Oleh karena itu pelayanan nasabah menjadi penting karena juga dapat menampung berbagai pendapat pelanggan mulai dari kepuasan sampai pada ketidakpuasan.[30]

b. Faktor reputasi

Faktor reputasi mempengaruhi minat nasabah menabung pada bank syariah. Suatu bank yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi apabila bank itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dengan nama baiknya dimata masyarakat.

c. Bagi hasil yang diterima nasabah. Tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan bank kepada nasabah akan menentukan minat nasabah untuk menetukan uangnya pada bank tersebut , menyebutkan bagi hasil berpengaruh positif terhadap tabungan.

d. Operasional bank dan kualitas manajerial para pengelola bank islam yang berpengaruh, berakibat pada tinggi atau rendahnya kualitas pelayanan pada masyarakat sekaligus memperkuat atau memperlemah daya kompetitif bank islam dengan bank konvesional.

[30]Sentot Imam Wahjono, op.cit, hal. 178.

e. Bank islam memiliki akses dengan lembaga zakat, infaq dan shadaqah (ZIS) yang terbentuk. Ini potensi besar untuk di kembangkan lebih produktif melalui bank islam.[31]

[31] Warkum Sumitro, *Azas-Azas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hal. 79.

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Monografi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

1. Sejarah Bank Nagari Syariah

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi berdiri pada tanggal 12 Maret 1962 dengan nama "PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT" yang disahkan melalui akta notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian tersebut dipelopori oleh pemerintah daerah beserta tokoh masyarakat dan tokoh pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga keuangan yang berbentuk bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Disahkan melalui surat keputusan wakil menteri pertama bidang keuangan Republik Indonesia no. BUM/9-44/II tentang izin usaha PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dan dimulailah operasional PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan kedudukan di Padang.

Berdasarkan undang-undang no. 13 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diganti dengan peraturan daerah tingkat 1 provinsi Sumatera Barat no. 4 sehingga PT. Bank

Pembangunan Daerah Sumatera Barat dirubah menjadi “ Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat” dalam perjalanannya tahun 1996 memalui perda no. 2/1996 disahkan penyebutan nama (call name) sebagai “ Bank Nagari” dengan maksud untuk lebih dikenal, membangun brand image sekaligus mengimpresikan tatanan sistem pemerintah di Sumatera Barat.

Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, tanggal 16 Agustus 2006 berdasarkan peraturan daerah provinsi Sumatera Barat no. 3 tahun 2006, bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daearah Sumatera Barat berubah dari perusahaan daerah menjadi perseroan terbatas, yang didirikan berdasarkan akta pendirian perseroan nomor 1 tanggal 1 Februari 2007 dihadapan notaris H. Hendri Final, S.H dan disahkan oleh menteri hukum dan hak azazi manusia Republik Indonesia dengan keputusan nomor W3-00074 HT.01.01-TH.2007 tanggal 4 April 2007 saat ini Bank Nagari telah berstatus sebagai bank devisa serta telah memiliki unit usahasyariah. Bank Nagari juga merupakan bank pembangunan daerah pertama yang membuka kantor cabang di luar daerah.

Untuk memperluas jangkauan target pasar bank Nagari, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktifitas dan kesehatan dimasa depan serta pengelolaan dana haji yang akan dilakukan melalui bank syariah, maka berdasarkan latar

belakang di atas bank Nagari membuka kantor cabang syariah untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Berdasarkan PBI no. 8/3/PBI/2006 pasal 11 ayat 1, bank yang akan membuka kantor untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk unit usaha syariah di kantor pusat bank. Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari mulai dioperasikan pada akhir tahun 2006, yaitu pada tanggal 28 September 2006 sesuai surat persetujuan Bank Indonesia Padang No 8/1/DPbs/PIA, tanggal 28 September 2006. Hal ini sesuai dengan anggaran dasar Bank Nagari dengan akta notaris Hendri Final no. 1 tanggal 1 Februari 2007 dan pengesahan menteri Kehakiman no. W3-00074 HT. 01. 01-HT 2007 tanggal 4 April 2007. Modal awal UUS yaitu sebesar Rp1.600.000.000,-

Sejak dibuka pada tanggal 28 September 2006, hingga tanggal 31 Oktober 2013, posisi aset Bank Nagari Unit Usaha Syariah yaitu Rp 1.094 Milyar, posisi pembiyaan yaitu Rp 1.056 Milyar, posisi dana pihak ketiga yaitu Rp 484.796 Juta dan perolehan laba bersih yaitu Rp 43.1 milyar.

Sampai saat ini unit usaha syariah Bank Nagari telah mempunyai 3 kantor cabang syariah, 6 kantor cabang pembantu, 35 unit layanan syariah dan 1 kantor kas syariah. 3 kantor cabang syariah berada di Padang, Payakumbuh dan Solok, sedangkan 6 kantor cabang pembantu syariah berada di Bukittinggi, Pariaman, Padang Panjang,

Simpang Ampek, Batusangkar dan Sikabau. Untuk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya berdiri pada tanggal 28 Januari 2011.

2. Visi dan Misi Bank Nagari

a. Visi

Menjadi Bank Pembangun Daerah Terkemuka dan Terpercaya di Indonesia.

b. Misi

Memberikan Kontribusi dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat dan Memenuhi dan Menjaga Kepentingan Stakeholder Secara Konsisten dan Seimbang.

c. Moto, Slogan dan Tagline

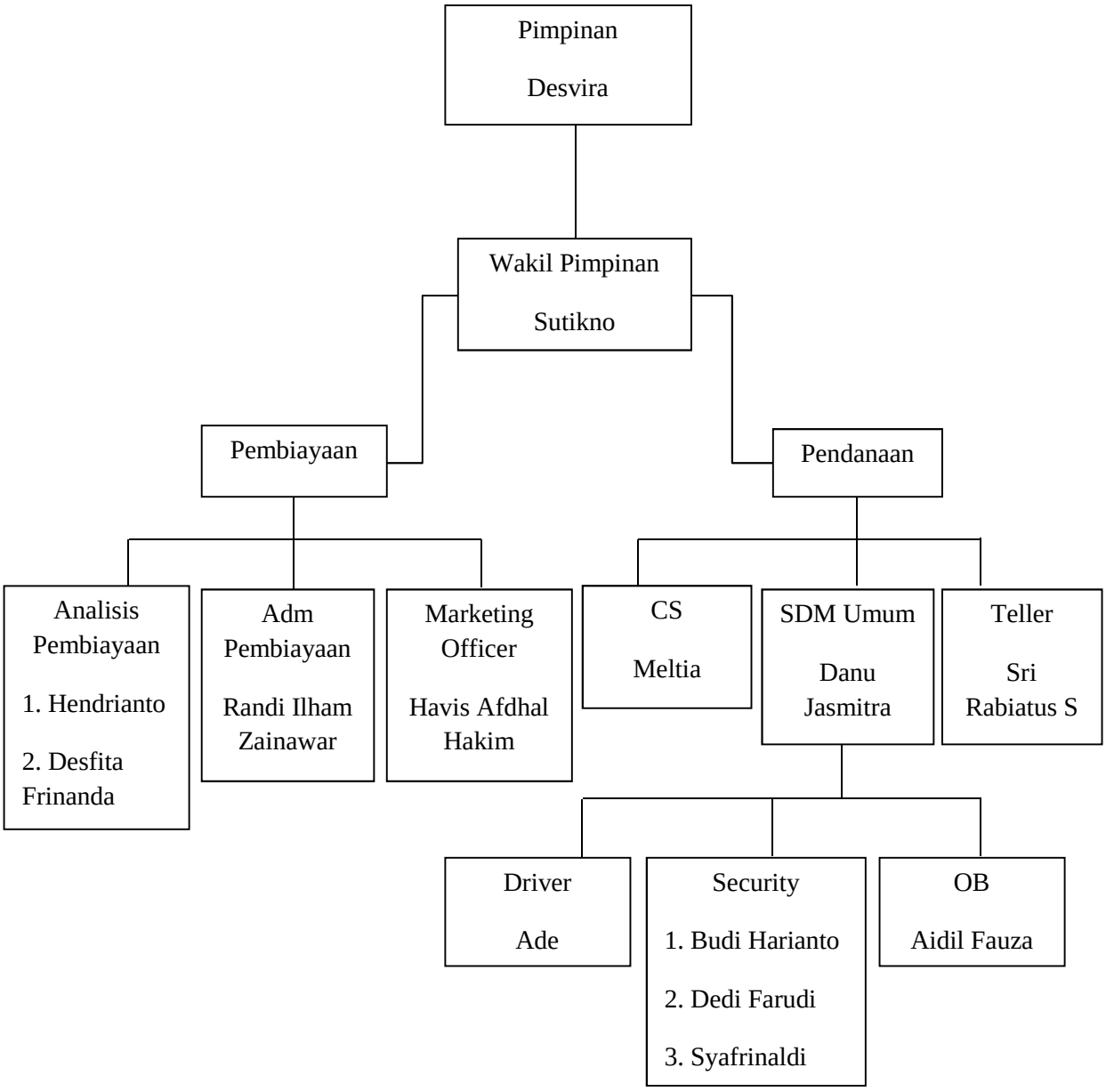
"*Bersama Membina Citra Membangun Negeri"*, moto/*slogan*/*tagline* merupakan suatu pernyataan semangat atau keinginan yang dapat mendorong setiap individu untuk berbuat sesuai dengan moto/*slogan*/*tagline* dimaksud. Membina citra, merupakan aktifitas majemuk atas keinginan untuk mencitkan citra diri yang positif seperti pelayanan yang baik, kejujuran dan ketulusan serta integritas yang tinggi dalam melaksanakan tugas bila citra sudah baik didapat, maka diharapkan akan menjadi daya tarik stakeholders untuk bersama-sama membangun negeri.

3. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmsraya

Gambar 3. 1

Struktur Organisasi Bank Nagari

Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya



Sumber : Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

4. Produk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya terdapat penghimpunan dana, pembiayaan dan jasa bank, diantaranya produk-produk dari penghimpunan dana yaitu:

a. Giro syariah

Giro syariah dari Bank Nagari Syariah dalam bentuk giro wadiah berprinsip wadiah yad dhamanah yang merupakan titipan dana nasabah yang dapat dimanfaatkan oleh Bank Nagari Syariah.

Persyaratanya

1) fotocopy identitas diri (ktp, sim dll)
2) fotocopy kartu keluarga
3) lain-lain, sesuai ketentuan berlaku

b. Tabungan sikoci

tabungan sikoci ini terbagi dua yaitu pertama, tabungan sikoci mudharabah muthlaqah maksudnya nasabah memberikan sepenuhnya kepada Bank Nagari Syariah untuk menanamkan dananya dengan sistem bagi hasil. Yang kedua, tabungan sikoci wadiah yad dhamanah maksudnya titipan dana oleh nasabah yang dapat dimanfaatkan oleh bank Nagari Syariah.

1) fotocopy identitas diri (ktp, sim dll)
2) fotocopy kartu keluarga
3) lain-lain, sesuai ketentuan berlaku

c. Tabunganku

Persyaratannya:

1) fotocopy identitas diri (ktp, sim dll)
2) fotocopy kartu keluarga
3) lain-lain, sesuai ketentuan berlaku

d. Simpanan Pelajar (simpel)

Simpanan pelajar ini ada yang akadnya simpel wadiah dan simpel mudharabah. Produk Simpel ini diperuntukan kepada siswa-siswa yang masih SMP sederajat maupun SMA sederajat yang telah bekerja sama dengan Bank Nagari Syariah Capem Sikabau Dharmasraya

e. Tabungan Tahari syariah

Tabungan Tahari syariah yaitu tabungan yang diperuntukan untuk nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji

f. Deposito Mudharabah

Deposito mudharabah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu dengan menggunakan pembagian hasil berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara nasabah dengan bank sebelumnya.

Persyaratanya:

1) fotocopy identitas diri (ktp, sim, paspor dll)
2) fotocopy kartu keluarga
3) matarai

4) Lain-lain, sesuai ketentuan yang berlaku

Bagian pembiayaan ada beberapa produk yang ditawarkan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya diantaranya:

a. Murabahah Modal kerja iB

Yaitu jual beli marjin untuk kebutuhan modal kerja dengan pembayaran tangguh.

b. Murabahah Investasi iB

Yaitu jual beli dengan margin untuk kebutuhan investasi dengan pembayaran tangguh.

c. Murabahah Plus iB

Yaitu jual beli dengan marjin yang bersaing untuk kebutuhan konsumtif diantaranya pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan dan lainya dengan pembayaran tangguh.

d. Pembiayan Modal Kerja Kontraktor iB

Yaitu kemitraan yang saling menguntungkan dan fleksibel serta sesuai perkembangan usaha

e. Pembiayaan Mudharabah iB

Yaitu pembiayaan dalam bentuk modal/dana yang diberikan oleh bank untuk nasabah.

f. Jual-Beli Istishna iB

Yaitu jual-beli dengan melakukan pemesanan terlebih dahulu kemuadian pembayaran di tangguh.

g. Pembiayaan iB kepada Koperasi

Maksudnya kemitraan yang saling menguntungkan, fleksibel sesuai dengan perkembangan usaha.

h. Pembiayaan Ijarah dan Ijarah Muhtahiyah Bi Al Tamlik (IMBT) iB

Yaitu pembiayaan dengan akad sewa-menyewa saja dan akad sewa-menyewa dengan di akhiri kepemilikan.

i. Gadai iB Emas

Pembiayaan ini bisa menjadi solusi dalam mengatasi kebutuhan dana yang mendesak.

j. Pembiayaan iB Musyarakah Mutanaqisah

Yaitu bentuk umum dari usaha bagi hasil dimana dua orang atau lebih menyumbang pembiayaan dan manajemen usaha, dengan porsi bisa sama atau tidak.

k. Pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah (MMQ)

Yaitu pembiayaan berbasis kemitraan bagi hasil dalam bentuk kepemilikan asset atau modal antara bank dan nasabah (perorangan maupun perusahaan) dengan nisbah keuntungan/bagi hasil bersaing berdasarkan porsi modal masing-masing mitra, dalam bentuk pembiayaan yang bersifat produktif maupun konsumtif.

Sedangkan di bagian jasa bank ada beberapa produk yang ditawarkan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya diantaranya:

a. Fasilitas kartu ATM

Atm merupakan jenis pelayanan bagi pemilik rekening tabungan untuk melakukan transaksi tunai atau transfer maupun fitur lainnya yang disediakan oleh bank yang terhubung dengan jaringan ATM bank lainnya yang berlogo ATM bersama dan ATM prima.

Untuk memberikan pelayanan yang optimal kepada nasabah dalam perkembangannya maka fasilitas ATM pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya dikembangkan menjadi beberapa jenis yaitu:

Tabel 3. 1

Jenis ATM Bank Nagari

Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

NO	Jenis kartu cluster	rincian
1	ATM Silver	Penarikan Rp. 7.500.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp. 25.000.000 Transfer bank lain Rp. 25.000.000 Biaya Adm Rp. 5.000 perbulan
2	ATM Gold	Penarikan Rp.10.000.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp. 35.000.000 Transfer bank lain Rp. 25.000.000 Biaya Adm Rp. 7.500 perbulan

3	ATM Platinum	Penarikan Rp. 10.000.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp. 50.000.000 Transfer bank lain Rp. 25.000.000 Biaya Adm Rp. 20.000 perbulan

Sumber : Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

b. SMS Banking

Jenis pelayanan bagi pemilik rekening tabungan untuk melakukan transaksi info saldo dan transfer antar rekening Bank Nagari melalui media handphone yang kedepannya akan dikembangkan menjadi mobile banking dan internet banking.

c. Transfer atau Kliring

1) BI-RTGS (bank Indonesia *real time gross settlement*)

Sistem transfer dana berbasis RTGS menggunakan sistem Bank Indonesia yang memungkinkan bank dapat melakukan berbagai transfer pembayaran/transfer dana secara elektronik dalam waktu seketika/online dan penyelesaian transaksi (*settlement*) secara terpadu.

2) SKNBI (Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia)

Transfer dana antar bank melalui kliring tanpa kewajiban melakukan pertukaran fisik warkat (*paperless*) yang dapat digunakan untuk melakukan transfer ke seluruh wilayah Indonesia.

d. BPDnet Online

1) Layanan untuk transfer ke rekening pada BPD secara online ke seluruh BPD di Indonesia.
2) Maksimal transaksi Rp. 100.000.000
3) Biaya pertransaksi Rp. 25.000
4) Transaksi dilaksanakan melalui teller

e. Western Union

Pengiriman uang antar negara tanpa menggunakan fasilitas lembaga kliring dengan mata uang negara lain dan sampai ke tempat tujuan dalam hitungan menit. Pengembalian western union menggunakan nomor MTCN (money transfer control number) dan dilampirkan dengan fotocopy identitas diri. Pengiriman uang Wudibatasi dengan nominal Rp. 10.000.000 dan apabila melebihi jumlah tersebut akan diatur dengan surat direksi tersendi.

f. E-Dapem (Elektronik Daftar Pembayaran Pensiunan)

Merupakan aplikasi pada *core banking*, untuk otentifikasi penerimaan gaji pensiunan, sesuai dengan daftar dari kantor pusat PT Taspen. otentifikasi dilakukan dengan cara:

1) Pensiun datang sendiri
2) Dengan surat kuasa
3) Surat pensiun terusan
4) Dan lain-lain

g. Siskohat (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu)

Bagi penabung Tahari Mabrur yang saldonya telah memenuhi syarat untuk pengembalian porsi haji akan diproses oleh Bank Nagari untuk mendapatkan porsi haji memalui jaringan komputer. Syarat untukpengambilan porsi haji akan diproses oleh Bank Nagari untuk mendapatkan porsi haji melalui jaringan komputer Bank Nagari yang tersambung secara online dengan pusat komputer Departemen Agama Republik Indonesia di Jakarta.

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah.

Sebelum penulis memaparkan hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah pada bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, terlebih dahulu penulis akan membahas mengenai deposito mudharabah.

Deposito mudharabah merupakan produk yang paling menguntungkan diantara produk bank lainnya, disebabkan kita menginvestasikan uang pada bank syariah.

Setiap tahunnya nasabah produk deposito mudharabah mengalami peningkatan meskipun belum signifikan. Namun, Bank Nagari Cabang pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya akan terus meningkatkan keunggulan produknya sehingga nasabah yang didapat tidak pindah ke bank lain agar jumlah nasabah deposito mudharabah tetap stabil ataupun

terus meningkat, dalam melakukan transaksi di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Berikut ini data jumlah nasabah pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.

Tabel 3. 2

Jumlah Nasabah Deposito Mudharabah Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

Tahun	Jumlah Nasabah
2013	10 nasabah
2014	37 nasabah
2015	56 nasabah
2016	79 nasabah

Sumber :laporan Kerja Customer Service Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah deposito mudharabah, diantaranya:

1. Faktor Eksternal

a. Faktor kelompok referensi

Kelompok referensi meliputi semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung (*face to face*) yang dapat mengajak nasabah agar tertarik untuk mengajukan pembiayaan ke bank syariah. Faktor-faktor sosial yang dapat mempengaruhi prilaku

seseorang konsumen, seperti kelompok, keluarga, peran dan status. Banyak kelompok yang mempengaruhi seseorang, sehingga para pemasar pun perlu mempelajari dinamika kelompok yang terjadi pada konsumen untuk memasarkan produknya secara maksimal.

b. Tingkat perekonomian masyarakat

Mayoritas masyarakat didaerah Sikabau Dharmasraya dan sekitar banyak yang berkebun sebagai mata pencarian utama. Itu menyebabkan perekonomian daerah tersebut tergolong baik atau lebih dari cukup, dengan harga sawit yang cukup stabil dikisaran Rp 1.500-2.000 /kg menjadikan sawit sebagai komoditi unggulan dalam bidang perkebunan yang sangat membantu kesajahteraan masyarakat, ditambah lagi masyarakat lain yang berdagang, bertani, PNS dan lain-lainnya juga stabil dalam perekonomiannya.[32]

c. Faktor lokasi

Faktor lokasi menjadi salah satu faktor penting dalam menarik minat nasabah untuk bertransaksi pada lembaga keuangan syariah seperti halnya bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya. Pemilihan lokasi menjadi sangat penting, disebabkan agar nasabah mudah dalam menjangkau lokasi bank. Mengingat apabila salah dalam menganalisa akan berakibat pada meningkatnya biaya yang dikeluarkan nantinya. Lokasi yang tidak

[32]Wawancara Dengan Meltia Sebagai Customer Service (11 juli 2017)

strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan perbankan syariah.

Apa yang dilakukan bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya dalam pemilihan lokasinya sudah tepat. Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya berada di jalan Lintas Sumatera , Simpang Empat Pasar Nagari Sikabau Dharmasraya, lokasi ini sangat strategis dikarenakan berada dipusat kota Sikabau, dekat dengan keramain dan mudah dijangkau nasabah.

d. Faktor satu-satunya bank syariah di daerah tersebut

Cuma ada satu-satunya bank syariah di daerah Sikabau Kab Dharmasraya menjadikan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya jadi pilihan utama untuk menggunakan jasa atau menabung pada basis syariah. Dan faktor ini berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah produk deposito mudharabah.[33]

2. Faktor Internal

a. Pelayanan yang baik dari pegawai bank

Banyak bank ingin selalu dianggap baik oleh nasabah karena nasabah akan menjadi pelanggan setia terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Disamping itu, bank juga berharap dari pelayanan baik yang diberikan, nasabah dapat ikut

[33]Wawancara Dengan Meltia Sebagai Customer Service (11 Juli 2017)

mempromosikan bank kepada nasabah lain. Hal ini merupakan keuntungan tersendiri bagi bank. Dalam memberikan pelayanan yang baik, bank telah menetapkan standar yang didukung dengan sarana dan prasarana yang ada sehingga kepuasan nasabah dapat terpenuhi.

Selain itu, pelayanan yang baik memiliki ciri-ciri tersendiri. Dalam hal ini, bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya menggunakan kriteria untuk membentuk ciri-ciri pelayanan yang didorong oleh beberapa faktor pendukung yang berpengaruh langsung terhadap mutu pelayanan yang diberikan.[34]

Diantaranya menyambut tamu (nasabah) dengan senyuman, islam mengajarkan untuk menyambut tamu kita dengan menampakan wajah cerah dan senang hati. Demikian selain bentuk pemulihan dan penghormatan terhadap tamu juga akan memberikan kesan yang baik bagi tamu, menumbuhkan perasaan hidup dan melahirkan rasa cinta kasih yang tulus. Sebaliknya jika kita menyambut tamu dengan sikap kasar, selain akan memberikan kesan seram dan kusut juga akan memberikan suasana tegang, menjadikan tamu kita tidak enak hati, gelisah dan dapat pula menyinggung perasaannya, dan ini sungguh akan merusak hubungan baik antara nasabah dengan pegawai bank.

[34]Wawancara Dengan Danu Jasmitra Sebagai SDM Umum (11 juli 2017)

b. Faktor hubungan baik nasabah dengan pegawai bank

Selain faktor pelayanan, faktor hubungan baik dengan nasabah juga mempengaruhi nasabah menyimpan dananya pada deposito mudharabah. Pegawai bank selalu dituntut untuk berhubungan baik dengan nasabah. Hal ini tentu saja harus dilakukan karena menjaga hubungan yang baik dengan nasabah juga berarti menjaga image bank agar citra bank dapat terus meningkat. Customer service officer harus memiliki kemampuan melayani nasabah secara tepat dan cepat serta memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik. Jika nasabahnya sudah merasa nyaman, suasana pertemanan maka disaat situlah customer service officer dengan mudah merayu nasabah untuk menyimpan dananya pada produk deposito mudharabah.

Menurut customer service officer bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya faktor hubungan baik nasabah dengan pihak bank merupakan faktor yang paling berpengaruh untuk meningkatan minat nasabah menyimpan danaya pada deposito mudharabah.[35]

c. Faktor reputasi

Tingkat reputasi berpengaruh positif terhadap deposito mudharabah. Reputasi mampu menjadi ukuran dalam mengetahui preferensi menabung pada suatu perbankan.

[35]Wawancara Dengan Meltia Sebagai Customer Service (11 juli 2017)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa nasabah mengatakan bahwa mereka (nasabah) yang setia memakai produk ini sampai sekarang. Karena kepuasaan dan reputasi mereka dengan bank ini makanya mereka tidak ingin beralih ke bank lainnnya, disini keinginan mereka direspon dengan baik dan hasilnya memuaskan.

Dari hasil wawancara singkat tersebut dapat disimpulkan dalam analisis keputusan nasabah menyimpan/menginvestasikan dananya pada bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya adalah karena reputasi suatu bank atau produk suatu bank dan adanya dukungan rasa aman menabung dan kemudahan bertransaksi sehingga kepercayaan dapat timbul dengan menggunakan indikator adanya rasa aman dan kemudahan dalam transaksi.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dijabarkan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya, di pengaruhi oleh dua faktor diantaranya:

1. Faktor Eksternal
    a. Faktor kelompok referensi. Promosi yang dilakukan oleh nasabah melalui *face to face* yang mengajak nasabah lain agar berinvestasi pada deposito mudharabah.
    b. Tingkat pendapat masyarakat. Tingkat pendapatan yang cukup tinggi dan stabil membuat produk deposito banyak diminati sebagai investasi.
    c. Faktor Lokasi. Pemilihan lokasi yang strategis berpengaruh terhadap minatnya nasabah bertransaksi dengan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya.
    d. Faktor Satu-Satunya Bank Syariah di Daerah tersebut.

2. Faktor Internal

   a. Pelayanan yang baik dari pegawai bank, sehingga nasabah dapat menjadi pelanggan setia terhadap produk yang ditawarkan.

   b. Faktor hubungan baik nasabah dengan pegawai bank. Faktor ini sangat mempengaruhi nasabah menggunakan atau menyimpan dananya pada produk deposito mudharabah.

   c. Faktor reputasi, tingkat reputasi berpengaruh positif terhadap peningkatan jumlah nasabah deposito mudharabah.

B. SARAN

Setelah melakukan penelitian dan hasil penelitian telah didapatkan, maka disarankan kepada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya untuk tetap mempertahankan peningkatan jumlah nasabah yang diperoleh beberapa tahun terakhir ini . Selain itu diharapkan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Sikabau Dharmasraya lebih gencar melakukan promosi dengan mengadakan event-event olahraga, bazar atau yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Ascarya. 2012. *Akad dan Produk Bank Syariah.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

Hak, Nurul. 2011. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah.* Depok: Teras.

Ismail. 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Prenada Media Group.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah.* Jakarta: Prenada media Group.

Karim, Adiwarman A. 2011. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keungan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrfindo Persada.

Muhamad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Naf'an. 2014. *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Rahmayanty, Nina. 2013. *Manajemen Pelayanan Prima*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Rustam, Bambang Rianto. 2013. *Manajemen Resiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

Subagyo, Joko. 1997. *Metodologi Penelitian: Teori dan Praktek.* Jakarta: Rineka Cipta.

Sugiono. 2009. *Metode Penelitian Pendidikan.* Bandung: Alfabeta.

Sumitro, Warkum. 2004. *Azas-Azas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Supranto, J. 1997. *Metode Riset dan Aplikasinya dalam Pemasaran cet ke-1*, Jakarta: Rineka Cipta.

Supriyono, Maryanto. 2011. *Buku Pintar Perbankan.* Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

Teguh, Muhammad. 1999. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Aplikasi*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Wahjono, Sentot Imam. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Yasin, Sukhan. 1995. *Kamus Bahasa Pintar Indonesia*. Surabaya: Amanah.

Http://kbbi.web.id/nasabah/17/05/2017.

Http://kbbi.web.id/pengaruh/10/12/2016.

Http://kbbi.web.id/peningkatan/21/03/2017.